

اختبر نفسك وقدراتك
هل أنت إنسان طموح، أم إنسان حالم؟
هل أنت مدير عمل ناجح؟
هل أنت متحدث لبق؟
ما مدى ثقتك بمن تتعامل معهم؟
هل أنت عنيد في معاملاتك مع الآخرين؟
هل تستطيع اتخاذ قرارات حاسمة؟
هل أنت راض عن عملك الحالي ومستقبلك؟
إلى أي مدى تحافظ على صحتك مع أعبائك الكثيرة؟
دكتور أيمن أبو الروس
راني الحسيني
٤٨٥
مكتبة ابن سينا

اختبر نفسك وقدراتك

- هل أنت إنسان طموح، أم إنسان حالم ؟
- هل أنت مدير عمل ناجح ؟
- هل أنت متحدث لبق ؟
- ما مدى ثقتك بمن تتعامل معهم ؟
- هل أنت عنيد في معاملاتك مع الآخرين ؟
- هل تستطيع اتخاذ قرارات حاسمة ؟
- هل أنت راض عن عملك الحالي ومستقبلك ؟
- إلى أي مدى تحافظ على صحتك مع أعبائك الكثيرة ؟

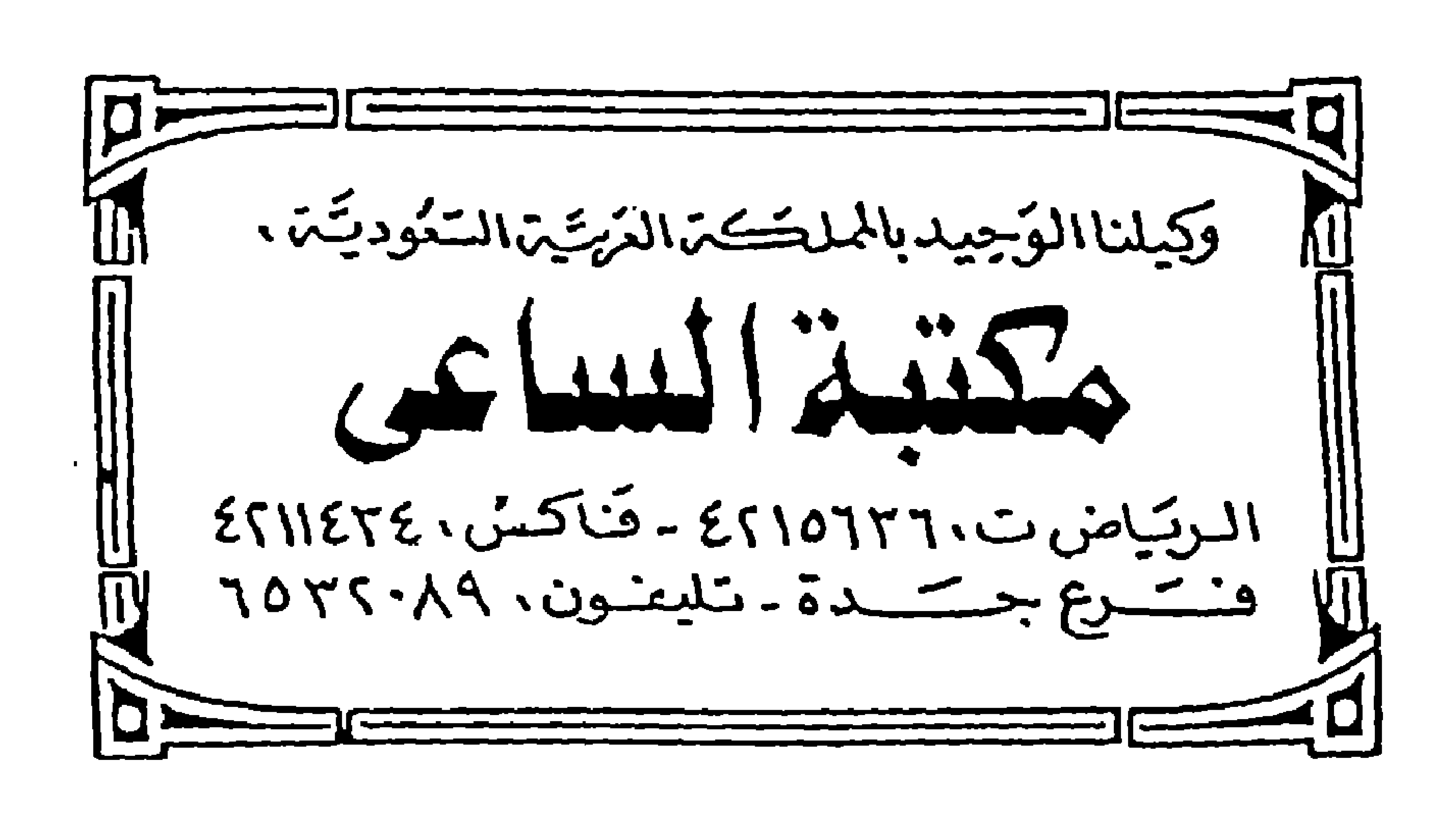
دكتور أيمن أبو الروس   رانى الحسينى

مكتبة ابن سينا

للنشر والتوزيع والتصدير

٧٦ شارع محمد فريد - جامع الفتح - النزهة

مصر الجديدة القاهرة ت ٢٤٧٩٨٦٣ / ٢٤٨٠٤٨٣

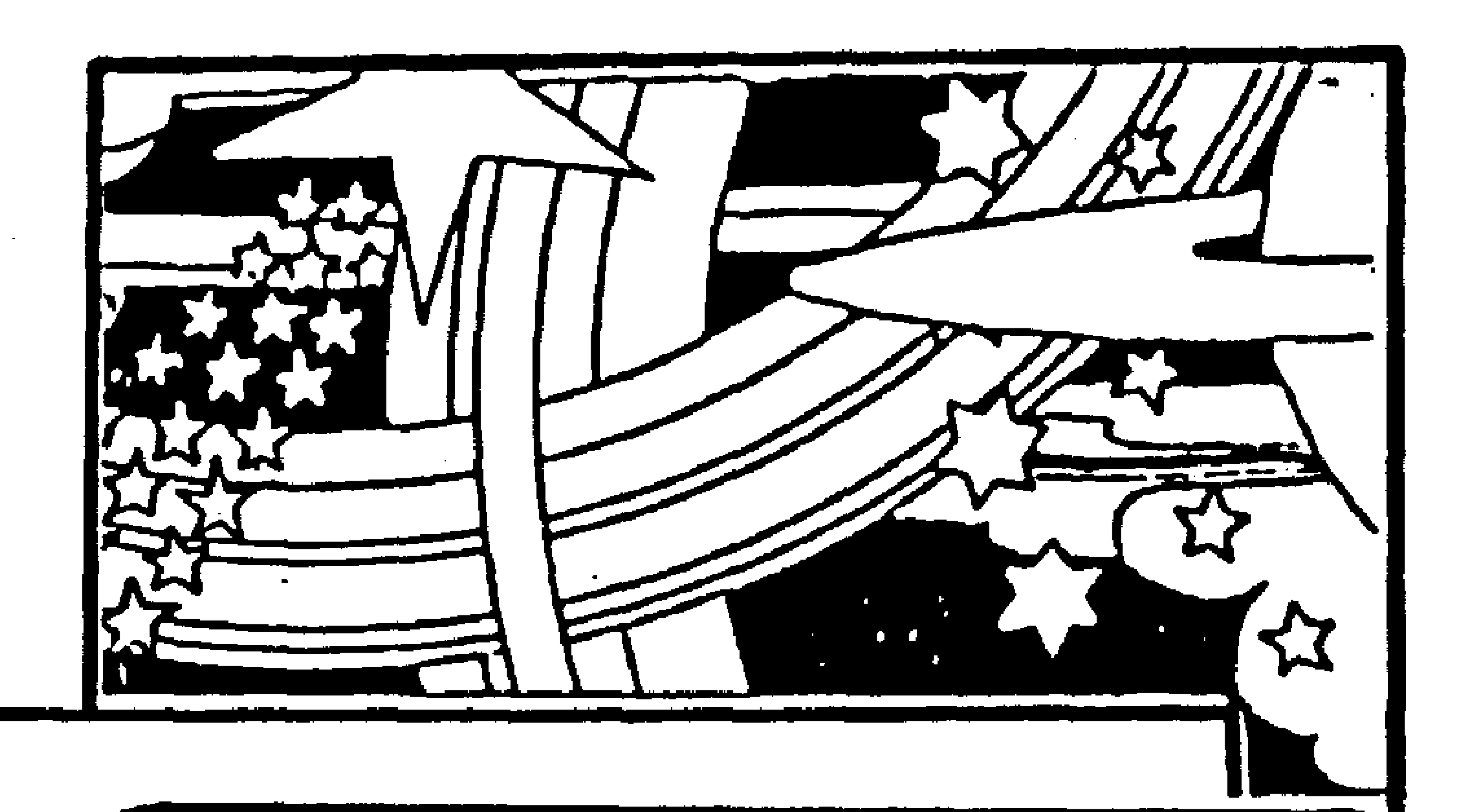

وكيلنا الوحيد بالمملكة العربية السعودية :
مكتبة الساعى
الرياض ت: ٤٢١٥٦٣٦ - فاكس: ٤٢١١٤٢٤
فرع جدة - تليفون: ٦٥٣٢٠٨٩


بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

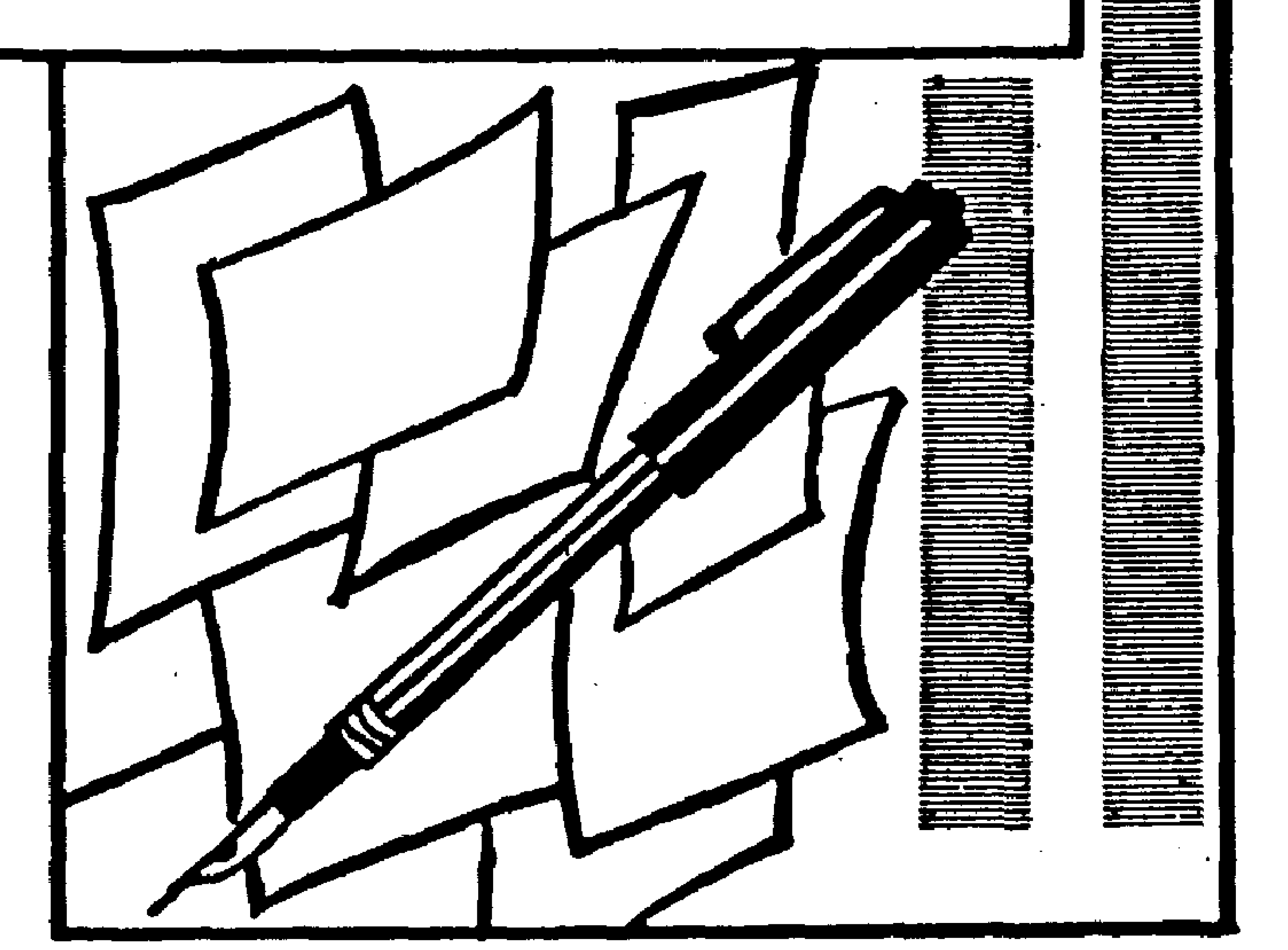
هذا الكتاب هو نموذج فريد من الكتب ، يمر بك فى عدة اختبارات مختلفة لتقيم بعض صفاتك وقدراتك فى مجال العمل والتعامل مع الآخرين ، ويرسم لك فى النهاية الطريق الأمثل لتوجيه هذه الصفات والقدرات وتنميتها بطريقة جيدة ، بعد أن يصحح لك بعض نقاط الضعف فى شخصيتك بناء على إجابتك عن أسئلة كل اختبار .

وقد قمنا بإعداد هذه الاختبارات من مصادر مختلفة فى مجال علم النفس ومجال علم الإدارة ، ولا يزال بعضها يُجرى على نطاق واسع لتقيم المتقدمين للوظائف . وأخيراً نتمنى أن يُعينك هذا الكتاب فى تحديد صفاتك ومدى قدراتك المختلفة بطريقة علمية ، وليس كما يراك الآخرون ، وليس كما تعتقد أنت نفسك ، فربما يكون لديك بعض المهارات التى لو حاولت استغلالها لكنت شخصاً آخر ..



الاختبار الأول

هل تصلح أن تكون مديراً ناجحاً أو قائداً حازماً ؟



تمهيـد :

□ فن القيادة والإدارة :

من الأشياء الهامة التى تؤثر فى حياة كثير من الناس القدرة على القيادة فإن الكثيرين قد يتولون مناصب قيادية نتيجة نجاحهم فى أحد الامتحانات النظرية ثم مايلبثون أن يثبتوا فشلهم الذريع فى القيادة

من الأشياء الطريفة التى تعرضت لها أن أحد أولئك الذين نجحوا بجدارة فى إمتحان نظرى ليتولى إدارة شركة ، بدأ يخاطبنى عما سيفعله عند توليه ذلك المنصب ، وبعد سماعه منيت نفسى أن أكون مثله فى شخصيته وبعد أسبوعين من توليه الإدارة صدمت ! فقد تحولت أحلامه إلى وهم وسراب .

حقاً إن هذا هو السبب الذى يحدث فى كثير من الأحوال ولا يعرف القائد ذلك ماالسبب فى فشله ثم يرمى أخطاءه على الظروف والزمن . إن هذا قد يكون عيباً منه هو نفسه ، فهو لم يعد للإدارة إعدادها الصحيح بل أخذ يخطط خططاً واهية قبل أن يفكر كيف يبدأ القيادة ؟ .

إن هذه الأشياء لها حلول كثيرة ، وأولها هو تحديد العلاقة بين الرئيس ومرؤوسيه فإن هذا هو حجر الأساس لمبنى القيادة لنضمن بقاءه وقوته . وفيما يلى بعض الأشياء الهامة التى يجب أن يأخذها فى اعتباره كل قائد يرجو النجاح .

علاقته مع مرءوسيه :

أولا فى مجال وضع الأهداف :

ـ إدراك حاجتهم للأهداف . حتى لا يشرع فى تنفيذ هدف محدد قبل أن يدرك مدى حاجتهم لهذا الهدف .

ـ توضيح أهدافك حتى يستطيع مرءوسك تفهمها والعمل وفقاً لها .

كأن تقول له : اربط هذا المسمار ليستقيم ذلك العمود فقد وضحت هنا هدفك من ربط المسمار فسيظل يربط المسمار حتى حتى تتحقق الاستقامة للعمود أما إن قلتها له مجردة من السبب فتقول : اربط المسمار دون أن توضح له السبب من ذلك فإنه قد يتساءل ما فائدة ذلك المسمار الصغير ؟ قد لا يجد إجابة فلا يتقن ربطه ولن يستقيم العامود .

ـ التوفيق بين أهدافك وأهدافهم حتى تكتسبهم فى جانب العمل . فى المثال السابق أوضحت أن هدفك هو استقامة العامود وقد قلت له : اربط ذلك المسمار لتحصل على هدفك أنت ولكن قد يقول : وماشأنى باستقامة العامود فلا يتقن عمله على الوجه الأكمل .

ولكن إن ذكرت له هدفاً قريباً منه مثلاً كأن يكون مركز عمله وموقعه أسفل ذلك العامود ؛ فتقول له : اربط ذلك المسمار ليستقيم العامود فيفسح لك مجالاً للعمل وتتقى شر وقوعه فستجده يعمل بهمة وبإتقان حتى يستقيم العامود فلا خوف من وقوعه ومن تزاحمه فبذلك قد وفقت بين هدفك وهدفه فاكتسبته فى جانب العمل .

ـ تحديد أهداف تناسب أهدافهم كلما كان ذلك ممكناً .

في مجال وضع المقاييس :

تعريفهم بالطريقة التى ستقيِّم بها عملهم :

وذلك بأن تحدد لهم نتيجة عملهم على قدر العمل. كأن تقول لمرءوسك : افعل كذا ومكافأتك ستكون كذا فبذلك قد وضحت له نتيجة عمله فسيعمل بهمة لينالها أما إذا نكرتها كأن تقول : افعل الشيء ولك أجرك فقد يقول : إن أجره قد لا يناسب عملى فلا يتقنه فهو لا يعرف ذلك الأجر ليعمل على قدره .

مساعدتهم على إدراك آخر ميعاد لانتهاء العمل :

وهذا لايجعلهم كمن يفعل مايكره ولايعرف متى ينتهى فيكف . ومثال على ذلك :

الأب حين يطلب من ابنه تجهيز ملابسه فى خمس دقائق معللاً ذلك بأنه سوف يرتديها فى الدقيقة الباقية قبل ميعاده الذى هو بعد ست دقائق فيحدد للابن طريقة عمل يسير عليها حتى يضمن أن ينتهى فى الوقت المناسب فيقول سأكوى البنطلون فى دقيقتين ونصف والقميص فى مثلهما وبذلك أسلمهما فى وقتهما .

مقدرتك على قياس تقدمهم :

وفى هذه النقطة إدراكك للفارق بين الذى يعمل والمنافق . ولعل هذه النقطة من أهم النقاط التى يجب أن يراعيها القادة حتى يتحقق لهم النجاح والصدارة . وكثيراً ما يذهب الرئيس إلى مكافأة مرءوسه لمجرد الشروع فى العمل بشدة وعندما يوليه ظهره فلا يعطى المرءوس العمل أكثر من النظر إليه وعلى الجانب الآخر يهمل الرئيس من يعمل فى صمت . فيجب أن تتوافر القدرة على قياس درجة تقدم وكفاءة كل من المرءوسين ومدى عمله .

في مجال الطريقة المنظمة للعمل :

١ـتوضيح المعلومات المطلوبة وماينبغى عمله :

وهذا أمر لازم وضرورى حتى تستطيع الحصول على النتائج المرجوة ، وأبسط مثال على ذلك هو فنجان القهوة فإن لكل امرىء رأيه فيه فهناك من يفضله بكثير من السكر وغيره أقل وهكذا فإنك عندما تطلب من شخص فنجاناً من القهوة ، ولم توضح له ماهيتها فقد يأتى لك بها على غير ماتحب ، أما إذا حددت مرادك قبل عملها وأعطيته مواصفات فنجانك المفضل ، فإنه بالطبع سيأتى لك بها على قدر ماتحبها وكذلك فى العمل فيجب أن توضح له المعلومات المطلوبة وما ينبغى أن يفعله لتحصل على النتائج المرجوة .

٢ـالتأكد من معرفة كل منهم بالشىء الذى سيفعله ومتى ، وأين ، وكيف ؟

وهذه النقطة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بما قبلها ويمكن أن نقول : إن النقطة السابقة تمحو كيفية العمل فقط . وأيضاً بنقطة إدراك آخر ميعاد لانتهاء العمل فإن فاعل الشىء يجب أن يعرف عنه كل شىء حتى يستطيع إنجازه على الوجه الأكمل .

٣ـالتأكد من انتقاء الإعداد قبل البدء فى التنفيذ :

فإن لهذا نتائج عديدة فيجب أن ينظم كل شخص ماسيفعله ويحضر ماسيحتاجه قبل أن يشرع فى عمل حتى لايلجأ إلى تعطيل العمل وإفساده .

فى مجال الملاحظة :

١-تفهم التفاعل الموجود بينهم :

وهذه لاتنشأ إلا عن طريق الملاحظة مثلها كمثل مصنع الساعات لاغنى لأحدهم عن الآخر فى التركيب فإن الأول يعمل على تركيب الأرضية وبها الأرقام والثانى لتركيب عقرب الساعات والثالث عقرب الدقائق وهكذا فإن تغيب الثانى خرجت ساعة بدون عقرب ساعات .
كما أنه أيضاً يلاحظ مدى حاجة قرب كل منهم من الآخر وتوزيعهم طبقاً لذلك فيكون مختص تركيب عقرب الساعات بعد مختص تركيب الأرضية ، حيث إنه لا يمكن تركيب أرضية الساعة فوق العقارب .

٢-تفهم كيفية الحصول على تعاون أكثر منهم .

وتعرف كيفية الحصول على العمل من الخامل والكسول منهم فإن الكثيرين يتكاسلون عند إعطاء الأوامر لهم ، ولكى تتغلب على هذا يمكنك أن تبدأ بالعمل أنت وتمد يدك معهم لتعمل فستجد أقلهم عملاً يخجل ويسارع ليساعد ، وبذلك تستطيع أن تحصل على التعاون منهم .

كما يجب أن تكون على دراية بما يفعلونه طوال الوقت لتستطيع التدخل فى الوقت المناسب عندما تجد أن الوقت قد أزف دون الحصول على النتيجة المطلوبة .

٣-تحديد مواضع القوة التى لديهم :

فمثلاً يوزعون فى أعمالٍ شتى ثم تنظر إلى نتيجة كل شخص منهم وهواياته ومهاراته حتى تستطيع أن تستفيد منه بقدر المستطاع . مثلا يوزع الرئيس مرءوسيه فى أعمال مختلفة وعند حصاد الأعمال يجد من هو يتمتع بخطٍ جيد ويعمل فى النجارة مثلاً فيرى أن استفادته من الخط قد تفيد أكثر من النجارة .

فى مجال إدراك المهارات :

كما قلنا مسبقا : إنه يجب عليك أن تدرك مهارات كل من مرءوسيك لتوزيعهم حسب مهاراتهم ثم تجمع هذه المهارات فى مجموعات متناسقة متكافئة القوى تستطيع الاستفادة منها .

والآن ، لمعرفة مدى قدرتك على قيادة مجموعة من الأفراد بطريقة حازمة ، عليك بالإجابة عن أسئلة الاختبار التالى « بنعم » أو « لا » ، ضع إجابتك فى الخانة المقابلة لكل سؤال .

السؤال الأول

عندما تكون فى جماعة مَا فهل دائما تكون :

أ – المتحدث نيابة عن المجموعة ؟ ☐

ب – قائد الفريق ؟ ☐

ج – الفدائى من أجل أرواح الآخرين ؟ ☐

السؤال الثانى

هل تستشير مرءوسيك قبل اتخاذ القرارات الهامة التى سوف تنعكس على أعمالهم ؟

أ – عادة آخذ بأصواتهم وأحبذ رأى الأغلبية ؟ ☐

ب – أحيانا ولكن هذا يعتمد على مالدى من وقت للمشاورة ؟ ☐

ج – أنا لاأفعل هذا مطلقاً فأنا أعتقد أن القائد هو المسئول الوحيد ! ☐

السؤال الثالث

هل تسمح لمرءوسيك بأن يشاركوا فى تقرير موضوعاتهم ؟

أ – دائما – إنى أشعر بأن هذا جوهرى كى يعرفوا التزاماتهم ؟ ☐

ب – أحيانا – عادة للأهداف الأقل أهمية ؟ ☐

جـ ـ أبداً ـ لأنهم ببساطة سيحاولون إقناعى بقبول مستويات أقل ؟ ☐

السؤال الرابع

فى رأيك : ما الفائدة الرئيسية للمناقشة ؟

أ ـ تسهل المهمة للرئيس أو القائد ؟ ☐

ب ـ تساعد على تنمية المهارات الشخصية ؟ ☐

جـ ـ تسمح للرئيس أو القائد بالتركيز على مستويات عمل أعلى ؟ ☐

السؤال الخامس

مامدى السلطة التى تمنحها لمرءوسيك ؟ هل تفضلهم أن :

أ ـ يتشاوروا معك ويأخذوا رأيك قبل اتخاذ القرارات الهامة ؟ ☐

ب ـ يقرروا بأنفسهم مايريدون ثم يقنعوك به بعد ذلك ؟ ☐

جـ ـ ينفذوا ماقد عزموا عليه ثم يخبروك مؤخراً ؟ ☐

السؤال السادس

حدث مرة أن ناب عنك أحد مرءوسيك فى اتخاذ قرار هام وثبت صحته ؟ هل :

أ ـ تهنئه شخصيا لصواب مسلكه ؟ ☐

ب ـ لاتقول له شيئاً خوفاً من أن يطلب منك مزيدا من الأجر ؟ ☐

جـ ـ تهنئه إذا حدث وإن قابلته صدفة ؟ ☐

السؤال السابع

إذا كنت ضابطاً يقود مجموعة من الرتب الأقل ـ ويجب عليك أن تعلن خطة هامة جداً قد قدمت إلى مجموعتك ؟ هل :

أ ـ تصدر منشوراً متضمناً الخطة الجديدة ؟ ☐

ب ـ تأمر أحد ملازميك الأوائل بتوصيل الخطة لباقى المجموعة ؟ ☐

جـ ـ تطلب الاجتماع بمجموعتك وتخبرهم بالتغيرات الحادثة وتشرحها لهم شخصيا ؟ ☐

السؤال الثامن

حدث أن أهمل نائبك فى أمر ما ، فهل :

أ ـ تهدده بعقاب شديد إذا لم يصلح ويحسن الموقف ؟ ☐

ب ـ تناقش المشكلة معه محاولاً اكتشاف الأسباب ؟ ☐

جـ ـ تطلب من القسم المختص بالتحقيق فى الأمر ؟ ☐

السؤال التاسع

اقترح عليك نائبك فكرة وكانت سيئة وغير مجدية فهل :

أ ـ توضح له ما بها من ضعف ولكنك تشجعه ليحاول مرة أخرى؟ ☐

ب ـ تقول له : إنها ليست عملية ومكلفة جداً أو ليست صحيحة بالمرة ؟ ☐

جـ ـ تعده بالتفكير فيها ثم تخلف ؟ ☐

السؤال العاشر

إذا لم يحظ أحد أصدقائك فى العمل « بالترقية » التى كان ينتظرها ، هل :

أ ـ تنصحه بعدم الاكتراث ، على أساس أن هذا الأمر قد يحدث لكثيرين غيره ؟ ☐

ب ـ تقترح عليه مايجب أن يفعله حتى يؤهل نفسه جيداً للترقية القادمة ؟ ☐

جـ ـ تخبره بعدم تقدير جهة العمل لجهوده ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات : كما موضح بالجدول التالى :

السؤال الأول	السؤال الثانى	السؤال الثالث
أ ـ لاشيء	أ ـ ١٠ درجات	أ ـ ١٠ درجات
ب ـ ١٠ درجات	ب ـ ٥ درجات	ب ـ ٥ درجات
جـ ـ ٥ درجات	جـ ـ لاشيء	جـ ـ لاشيء

السؤال الرابع	السؤال الخامس	السؤال السادس
أ ـ لاشيء	أ ـ لاشيء	أ ـ ١٠ درجات
ب ـ ٥ درجات	ب ـ ١٠ درجات	ب ـ لاشيء
جـ ـ ١٠ درجات	جـ ـ ٥ درجات	جـ ـ ٥ درجات

السؤال السابع	السؤال الثامن	السؤال التاسع
أ ـ ٥ درجات	أ ـ لاشيء	أ ـ ١٠ درجات
ب ـ لاشيء	ب ـ ١٠ درجات	ب ـ ٥ درجات
جـ ـ ١٠ درجات	جـ ـ ٥ درجات	جـ ـ لاشيء

السؤال العاشر

أ ـ ٥ درجات

ب ـ ١٠ درجات

جـ ـ لاشيء

والآن احسب مجموعك النهائى ، واسترشد به فى تقيم قدرتك على القيادة ، على النحو التالى :

من ٨٠ ـ ١٠٠ درجة : أنت قائد ممتاز ، ولك قدرة هائلة على تحفيز أفراد مجموعة لأداء المزيد من الجهد فى العمل . أتوقع لك النجاح فى أى مهمة قيادية تتولاها .

من ٥٥ ـ ٧٥ درجة : لا بأس بأسلوبك فى القيادة ، لكنك أحياناً تتحلى بالمجازفة واتخاذ القرارات المتسرعة .

من ٢٥ ـ ٥٠ درجة : أسلوبك فى القيادة يتميز بعدم الثقة المطلقة فى الآخرين ، وهذه نقطة ضعف يجب أن تتغلب عليها .

من صفر ـ ٢٥ درجة : للأسف ، أنت لاتصلح لمهمة القيادة على الإطلاق ، اختر لنفسك عملاً آخر لاتتزعم فيه أى جماعة .





الاختبار الثانى

هل تعتقد أنك ممثل جيد لشركتك ؟

☐ بين وقت وآخر قد يتطلب منك أن تُمثِّل شركتك فى أحد الاجتماعات أو المقابلات ، سواء فى داخل البلاد أو خارجها . وهى مهمة ليست بسيطة ؛ فيجب عليك أثناء هذه المهمة أن تعطى صورة مشرِّفة لشركتك أمام الآخرين .

والآن ، هل أنت كفء لهذه المهمة ؟ ، وماهو مقدار نجاحك كمندوب أو ممثل لشركتك ؟ ـ لتعرف الرد على هذا السؤال ، عليك بالإجابة عن أسئلة الاختبار التالى :

السؤال الأول :

إذا تلقيت دعوة للحديث فى إحدى الندوات عن موضوع معين ، أنت مُلمٌّ به تماماً ، هل :

أ ـ تقبل دائما التحدث فى تلك الندوة وماشابهها من ندوات ؟ ☐

ب ـ يمكن أن تقبل التحدث ويمكن أن ترفض ؟ ☐

جـ ـ ترفض الحديث تماماً فى تلك الندوة أو أى ندوة مشابهة ؟ ☐

السؤال الثانى :

إذا تلقيت دعوة للحضور إلى ندوة تتحدث أساساً « عنك » ، هل :

أ ـ تقبل الحضور لمثل هذه الندوات ؟ ☐

ب ـ يمكن أن تقبل ويمكن أن ترفض ؟ ☐

جـ ـ ترفض دائماً حضور مثل هذه الندوات ؟ ☐

السؤال الثالث :

إذا حضرت اجتماعاً ، ولم يذكر فيه شئ عن منتجات شركتك أو خدماتها ، هل :

أ ـ تحاول أن تشير إلى هذه المنتجات ولو لدقائق خاطفة ؟ ☐

ب ـ تحاول أن تستحوذ على وقت كبير للإشادة بمنتجات شركتك ؟ ☐

جـ ـ تستسلم للواقع ، ولاتحاول أن تذكر أى شيء عن منتجات شركتك ؟ ☐

السؤال الرابع :

إذا طلب منك كتابة مقالة فى مجلة عامة أو مجلة دعاية ، هل :

أ ـ تقبل دائماً هذه الأمور ؟ ☐

ب ـ يمكن أن تقبل ويمكن ترفض ؟ ☐

جـ ـ ترفض دائماً هذه الأمور ؟ ☐

السؤال الخامس :

إذا تلقيت خطابات كثيرة من القراء تطلب الاستفسار عن بعض الأشياء التى ذكرتها بمقالتك ، هل :

أ ـ تجيب على هذه الرسائل بنفسك ؟ ☐

ب ـ تعهد لأحد مرءوسيك بالإجابة عنها ؟ ☐

جـ ـ تهمل الإجابة عنها ؟ ☐

السؤال السادس :

إذا سألك أحد الأشخاص سؤالاً أثناء حضورك لاجتماع ، ووعدته بإجابة سؤاله بعد انتهاء الاجتماع ، هل :

أ ـ تُعدّ له الإجابة ، ثم تخبره بها بعد الاجتماع أو تتصل به تليفونياً بعد عودتك للمنزل ؟ ☐

ب ـ تحاول إجابة سؤاله بعد الاجتماع إذا سمح لك الوقت بذلك ؟ ☐

جـ ـ تهمل الرد على سؤاله بعد الاجتماع ، على أمل أنه قد نسى أمر هذا السؤال ؟ ☐

السؤال السابع :

بعد حضورك الاجتماعات ، هل تقوم بإرسال برقية « شكر » لمنظّم هذه الاجتماعات تشيد فيها بمجهوده فى إعدادها :

أ ـ غالباً ☐

ب ـ أحياناً ☐

جـ ـ أبداً ☐

السؤال الثامن :

إذا طلب منك ناظر إحدى المدارس أن تقوم مجموعة من التلاميذ بزيارة شركتك ، هل :

أ ـ تقبل دائما هذه العروض ؟ ☐

ب ـ تقبلها أحياناً ؟ ☐

جـ ـ ترفض دائماً هذه العروض ؟ ☐

السؤال التاسع :

إذا تلقيت رسالة من طالب بإحدى المدارس التجارية يطلب فيها مقابلتك لمناقشة بعض أمور العمل ، هل :

أ ـ تقبل دائماً هذه اللقاءات ؟ ☐

ب ـ تقبلها أحياناً ؟ ☐

جـ ـ ترفض دائماً هذه اللقاءات ؟ ☐

السؤال العاشر :

إذا ترك لك مندوب المنطقة التى تقع بها شركتك استمارة لملء

بياناتها ، على سبيل الإحصاء ، هل :

أ ـ تملأ بياناتها فى الحال ، وتعيدها إليه ؟ ☐

ب ـ تتركها على مكتبك ، لحين يتسع وقتك لذلك ؟ ☐

جـ ـ تهملها تماماً ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

توزيع الدرجات : **أعْطِ لنفسك « ٥ » درجات لكل إجابة « أ » ، ودرجتين لكل إجابة « ب »** .

من ٤٠ ـ ٥٠ درجة : أنت مندوب رائع لشركتك ، ويحق لك أن تفخر بذلك . لاشك أن شركتك ستحقق الكثير بفضل تمثيلك لها .

من ٢٨ ـ ٣٩ درجة : لابأس بأسلوبك فى تمثيل شركتك ، وإن كان لايزال فى حاجة إلى مزيد من العناية .

من ١٥ ـ ٢٧ درجة : أنت لاتعطى هذه المهمة الصعبة اهتماماً كبيراً يليق بها . حاول أن تعتنى أكثر بطريقة تمثيلك لشركتك من خلال تغيير أسلوبك والاستفادة من أخطائك فى إجابة هذا الاختبار .

من صفر ـ ١٤ درجة : لاشك أنك تمثل شركتك بطريقة خاطئة تماماً ، فأنت سلبى ولاتبدى أى مهارات أثناء حضور الاجتماعات . وبالتأكيد أن هذه الصورة أمام الآخرين ، ستعطى انطباعاً سيئاً عن شركتك .



الاختبار الثالث

هل ترى أنك تستفيد من وقتك كما ينبغي؟

☐ كل لحظة تمر من عمرنا لا تُعوّض ، فالوقت حقاً كالذهب ، بل أغلى من الذهب . ولاشك أن تقدّم الدول وارتقاءها يكمن وراءه هذه الحقيقة الهامة ، فلا نجاح أو تقدم لأى شعب من الشعوب دون استفادة أفراده من وقتهم على قدر المستطاع .

وفى الاختبار التالى ، يمكنك تقييم قدرتك على الاستفادة من وقتك ، من خلال الإجابة عن أسئلة هذا الاختبار « بنعم » أو « لا » . والآن لنبدأ الاختبار ، ولتضع إجابتك عن كل سؤال فى الخانة المقابلة له ، هل :

١ ـ تقوم بإعداد قائمة بالمهام المطلوبة منك يومياً ؟ ☐

٢ ـ تحاول دائماً أن تنجز أعمالك واحداً بعد الآخر ، أم تفضل الخلط بينها ؟ ☐

٣ ـ تقوم بإنجاز بعض الأعمال المطلوبة منك فى خارج ساعات العمل ؟ ☐

٤ ـ تقوم بالرد على الخطابات التى تصلك فى الحال ، أم تؤجل ذلك لفترة قادمة ؟ ☐

٥ ـ تكف زملاءك فى العمل عن إزعاجك بتقديم « ملفات » أو « دوسيهات » لاتحتاجها فى ذلك الوقت ؟ ☐

٦ ـ تلقى جانباً فى الحال بأى تقرير أو رسالة لاتهمك ، ولكنها يمكن أن تضيع من وقتك ؟ ☐

٧ ـ تطالع كل ماتحتويه الصحف والمجلات بتمعّن ، أم تقرأ فقط ما يخصك ؟ ☐

٨ ـ تنصرف عن متابعة عملك بتفقد بعض أمور الشركة التى لاتعنيك ؟ ☐

٩ ـ تقوم بالمرور على مرءوسيك بين وقت وآخر لتفقد أحوال العمل ، أم تنصرف عنهم لفترة طويلة ؟ ☐

١٠ ـ تشجّع مرءوسيك على حلّهم لبعض مشاكل العمل دون اللجوء إليك ، أم تتدخل فى كل شيء ؟ ☐

١١ ـ تطلب من زملائك عدم إضاعتهم لوقتك إذا كان وراءك عمل هام ؟ ☐

١٢ ـ تحاول الاختصار من الوقت الخاص بتناول الوجبات ، أم يستغرق ذلك وقتاً طويلاً ؟ ☐

١٣ ـ لديك « أجندة » خاصة بأرقام التليفونات والمواعيد المحددة لانجاز بعض المهام أو المقابلات ؟ ☐

١٤ ـ تقوم بمقابلة كل من يقصدك من مندوبى دعاية أو موظفى شركات .. أم تكتفى بمقابلة من يمكن أن يحقق لك منفعة هامة من هؤلاء ؟ ☐

١٥ ـ تقوم بعقد اجتماعات مع زملائك فى العمل ، حين يستعصى عليك التصرف فى بعض الأمور ؟ ☐

١٦ ـ تحضر فقط الاجتماعات أو الندوات التى تتناول الحديث عن مجال عملك ؟ ☐

١٧ ـ تقوم بالرد على التليفون أو استقبال بعض الزائرين أثناء انشغالك بعمل هام ؟ ☐

١٨ ـ تسرف من الوقت فى حل بعض الأمور البعيدة عن مجال تخصصك أم تترك ذلك للمتخصصين ؟ ☐

١٩ ـ تقوم باستخدام بعض الأجهزة الموفّرة للوقت كالحاسب الآلى والكمبيوتر وغيرهما ؟ ☐

٢٠ ـ تقوم عند انصرافك من العمل ، بعمل قائمة للأعمال التى لم تتمكن من إنجازها فى ذلك اليوم لإنجازها فى اليوم التالى ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

اعطِ لنفسك « ٥ » درجات لكل إجابة بنعم ، واسترشد بمجموع درجاتك النهائى على الوجه التالى :

من ٨٠ ـ ١٠٠ درجة : أنت تستفيد من وقتك خيراستفادة ، لاداعى أن تبذل مجهوداً فى عملك أكثر من ذلك .

من ٦٠ ـ ٧٥ درجة : أنت منظّم جيد لوقتك ، لكن حاول أن تستفيد منه استفادة كاملة ، بالتغلب على بعض الأمور التى سوف يمكنك تحديدها من نتائج الاختبار .

من ٣٠ ـ ٥٥ درجة : أنت تتحمل أعباء كثيرة وعلى الرغم من ذلك لاتستفيد من وقتك بصورة جيدة . وأعتقد أن مشكلتك تكمن في ثلاث نقاط . هى :

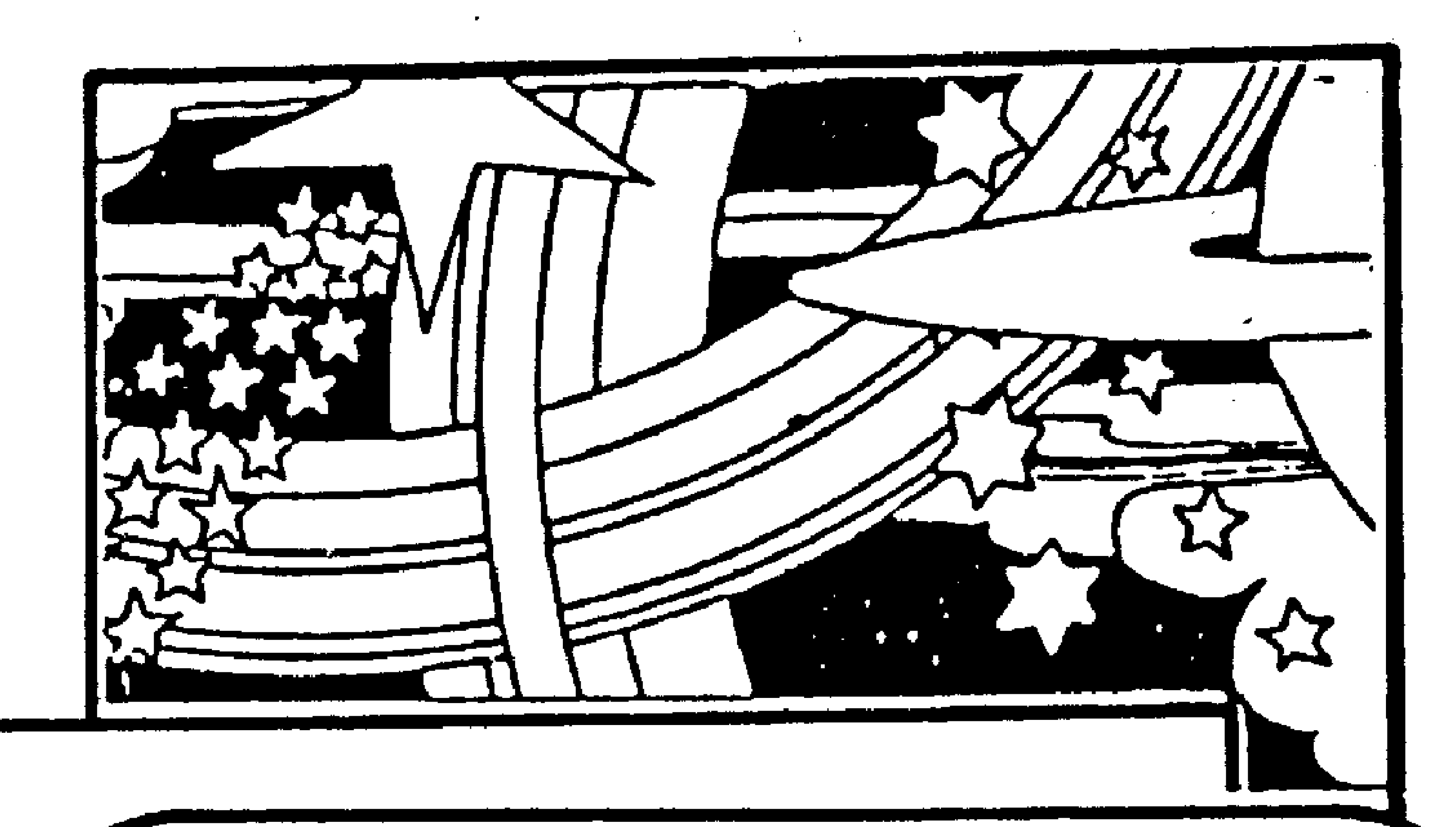
ـ عدم إنجازك للأعمال على حسب أولوياتها .

ـ أنك تقوم بمتابعة كل شيء بنفسك .

ـ أنك لاتتخذ موقفاً حازماً تجاه كل مايشغلك عن عملك الهام ، كمقابلة الزائرين والرد على التليفون .

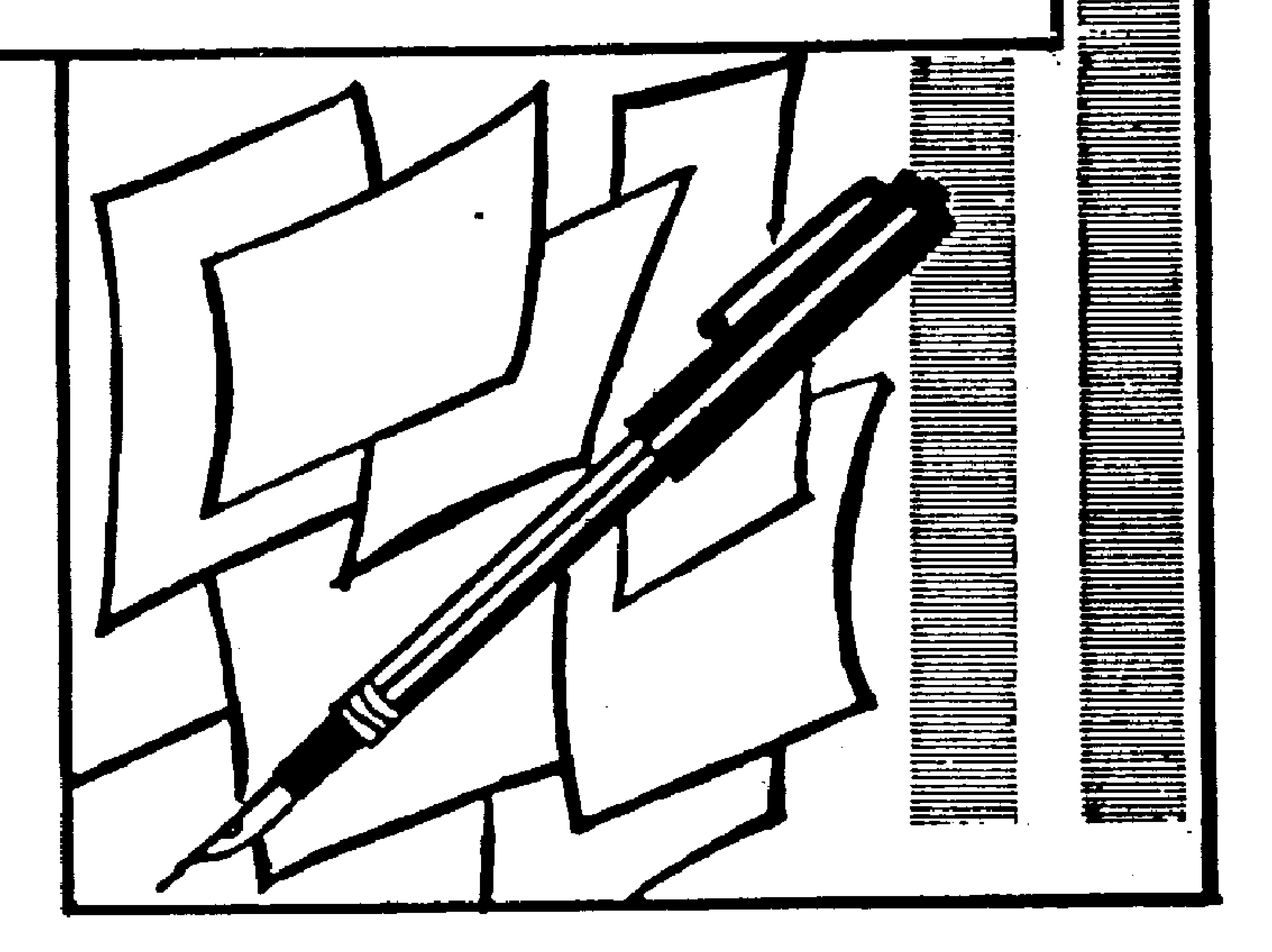
فحاول أن تتغلب على هذه النقاط ، حتى تستفيد جيداً بوقتك .

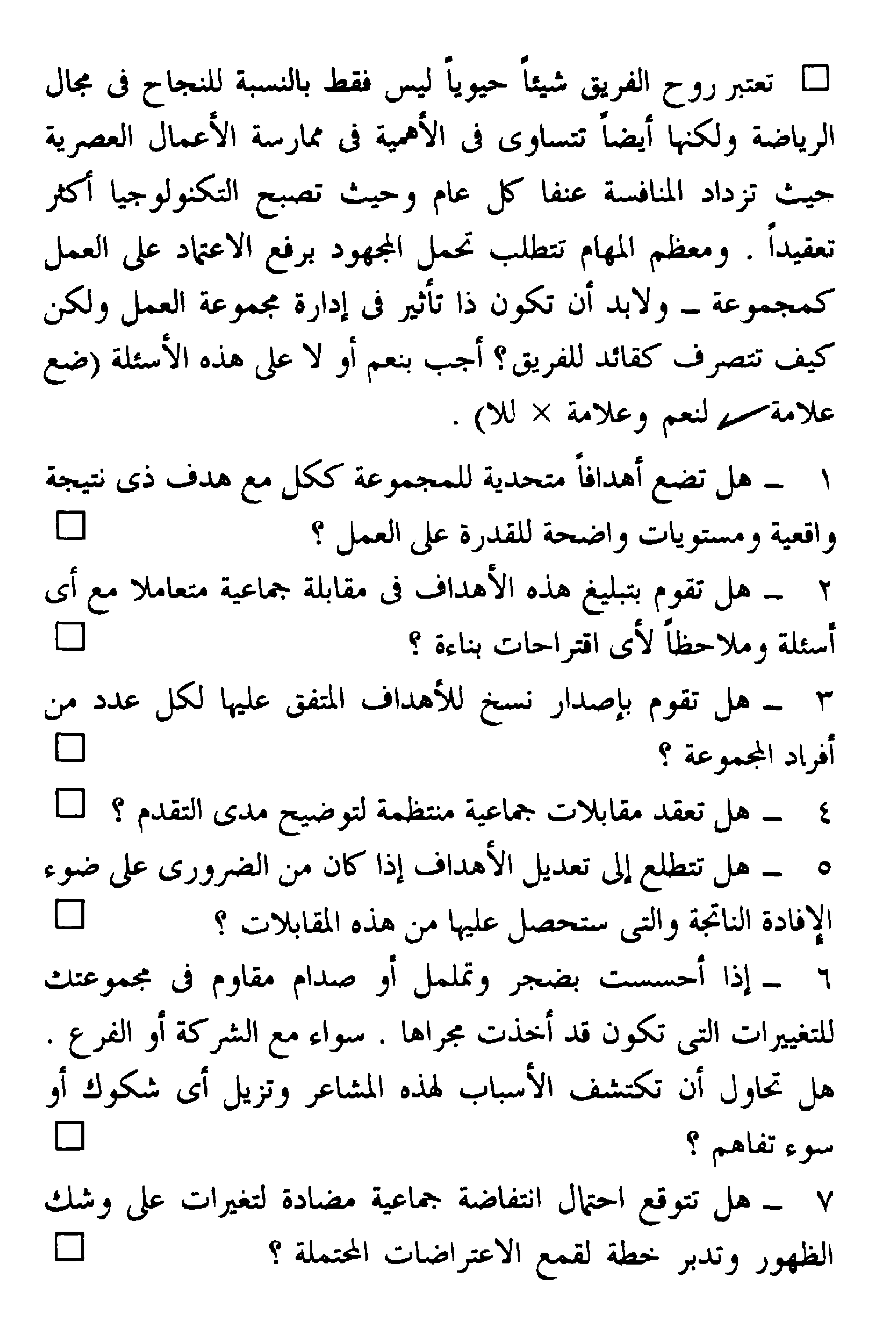
٢٥ درجة أو أقل : أنت مبذر كبير للوقت ، فحاول إعادة تنظيم أعمالك اليومية بحيث تحظى بقدر مرتفع من الدرجات .



الاختبار الرابع

هل يمكنك تكوين روح الفريق ؟





☐ تعتبر روح الفريق شيئاً حيوياً ليس فقط بالنسبة للنجاح فى مجال الرياضة ولكنها أيضاً تتساوى فى الأهمية فى ممارسة الأعمال العصرية حيث تزداد المنافسة عنفا كل عام وحيث تصبح التكنولوجيا أكثر تعقيداً . ومعظم المهام تتطلب تحمل المجهود برفع الاعتماد على العمل كمجموعة ـ ولابد أن تكون ذا تأثير فى إدارة مجموعة العمل ولكن كيف تتصرف كقائد للفريق؟ أجب بنعم أو لا على هذه الأسئلة (ضع علامة ✓ لنعم وعلامة × للا) .

١ ـ هل تضع أهدافاً متحدية للمجموعة ككل مع هدف ذى نتيجة واقعية ومستويات واضحة للقدرة على العمل ؟ ☐

٢ ـ هل تقوم بتبليغ هذه الأهداف فى مقابلة جماعية متعاملا مع أى أسئلة وملاحظاً لأى اقتراحات بناءة ؟ ☐

٣ ـ هل تقوم بإصدار نسخ للأهداف المتفق عليها لكل عدد من أفراد المجموعة ؟ ☐

٤ ـ هل تعقد مقابلات جماعية منتظمة لتوضيح مدى التقدم ؟ ☐

٥ ـ هل تتطلع إلى تعديل الأهداف إذا كان من الضرورى على ضوء الإفادة الناتجة والتى ستحصل عليها من هذه المقابلات ؟ ☐

٦ ـ إذا أحسست بضجر وتململ أو صدام مقاوم فى مجموعتك للتغييرات التى تكون قد أخذت مجراها . سواء مع الشركة أو الفرع . هل تحاول أن تكتشف الأسباب لهذه المشاعر وتزيل أى شكوك أو سوء تفاهم ؟ ☐

٧ ـ هل تتوقع احتمال انتفاضة جماعية مضادة لتغيرات على وشك الظهور وتدبر خطة لقمع الاعتراضات المحتملة ؟ ☐

٨ ـ هل تعقد اتفاقاً صريحاً وتقاطع الانقسامات التى من شأنها إسقاط الجماعة ؟ ☐

٩ ـ هل تشجع عددا من مجموعتك ليتعاون بعضه مع بعض وتحضهم على تقسيم أفكارهم ومعلوماتهم فيما بينهم حتى يمكن أن تساعد أعدادا أخرى من المجموعة ؟ ☐

١٠ ـ هل تقوم بحركة سريعة لحل أى خصام ممكن أن يقع بين أعداد مقسمة من فريقك ؟ ☐

١١ ـ هل تحتفظ بجماعتك دائماً على مستوى عالٍ من المعلومات والثقافة بحيث تتواءم مع جميع أحوال الشركة على اتساعها والتى يمكن أن تؤثر فى عملها ونتائج اتفاقاتها والتغيرات المنظمة والتعامل مع أى أشخاص جدد فى الشركة ؟ ☐

١٢ ـ هل تتفاخر بكبرياء بمجموعتك عندما تتحدث عن إنجازاتهم سواء بشكل غير رسمى لأقرنائك أو عند تقديم تقرير للمدير العام ؟ ☐

١٣ ـ هل دائما تأخذ مجموعتك للخارج لتناول وجبة أو تدعوهم لشراب بعد ساعات العمل ؟ ☐

١٤ ـ هل دائما تدعو أفراد من مجموعتك مع والديهم للعشاء أو لتناول الشاى فى منزلك ؟ ☐

١٥ ـ هل تستمر مجموعتك فى أداء الوظيفة بكيفية مؤثرة وفعالة عندما تكون بعيدا عن مقر العمل ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات :

سجل لنفسك نقطة عن كل إجابة بنعم .

إذا كانت النتيجة من ١٣ ـ ١٥ درجة :

فأنت بحق قائد فريق ناجح يشتغل بهمة ليجعل كل فرد يتحرك فى الاتجاه السليم وليس هناك شك أنك كوفئت ببعض النتائج الرائعة حيث أمكنك أن تجعل روح الفريق هى السائدة فى أداء العمل .

إذا كانت النتيجة من ٨ ـ ١٢ درجة :

أنت تتمتع بقبضة محكمة على جوهر قيادة الفريق ولكن باستطاعتك أن يكون هناك نظام أكثر من ذلك فى بعض المناطق بالعمل .

إذا كانت النتيجة من ٤ ـ ٧ درجات :

فأنت لاتفضل أن تسود روح الفريق فى العمل ودائما تتوقع أن يعاملك الفريق على أنك القائد وليس عضوا فى الجماعة ككل .

إذا كانت النتيجة من صفر إلى ٣ درجات :

مهما كانت صفات الروح العامة للفريق فإنه من الأفضل لك أن تتعامل مع الأشياء وليس مع الأشخاص .



الاختبار الخامس

هل أنت فعال فى عملك ؟

المحاولة الدائبة على إثبات أنك الفائز فى العمل تعتبر مضيعة للوقت وخسارة جسيمة وفى النهاية لن تؤدى إلى الفوز .

ولمعرفة مدى فاعليتك فى عملكٌ عليك بإجابة أسئلة الاختبار التالى .

أجب عن الأسئلة الآتية بنعم أو لا :

١ ـ هل تصاب بإحباط نتيجة عدم قدرتك على إقناع الآخرين ؟ نعم : لا

٢ ـ هل تحتاج للإعلان عن إنجازاتك أمام الآخرين ؟ نعم : لا

٣ ـ وهل تحتاج لإعلان فوزك على شخص ما فى أى شىء ؟نعم : لا

٤ ـ هل تصاب بالمهانة بسهولة نتيجة تصرف الآخرين أو لطريقة لهجتهم معك ؟ نعم : لا

٥ ـ هل يلازمك الشعور بالذنب كلما احتجت إلى الانفراد بنفسك ؟ نعم : لا

٦ ـ هل تسبب لك تصرفات الآخرين غير اللائقة ألماً شديداً ؟ نعم : لا

٧ ـ هل تردد عبارة « إن شَخْصاً مًّا لايفهمنى كثيراً » ؟ نعم : لا

٨ ـ هل تعتبر أنه من الطبيعى أن تتألم ؟ نعم : لا

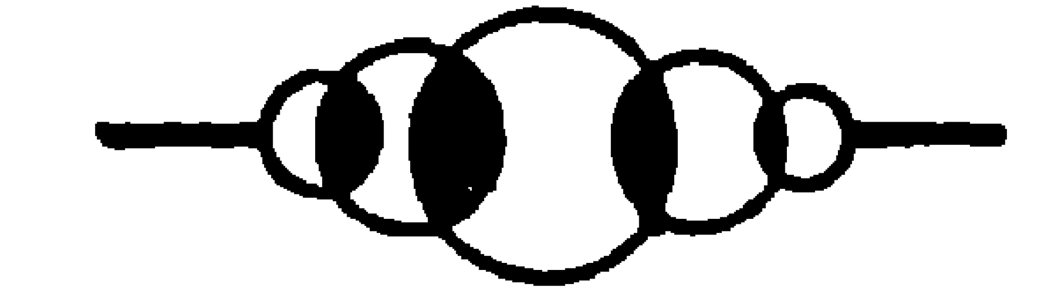
٩ ـ هل يمثل الابتعاد عن المزعجين من الناس ـ كالثرثار مثلا ـ أمراً صَعباً عليك ؟ نعم : لا

١٠ ـ هل تحتاج إلى تفسير ماتقول دائما وأنت مكره ؟ نعم : لا

١١ ـ هل تحتاج إلى تحليل دائم لعلاقاتك بالآخرين ؟ نعم : لا

* نتيجة الاختبار :

عند إجابتك بنعم عن الأسئلة السابقة فأنت تحاول فى هذه الحالة أن تكون ضحية ولذلك تقوم بتفسير أقوالك وأعمالك للآخرين حتى تجعلهم يفهمونك باستمرار وبالتالى ستكون ممن يطلق عليهم « لست فعالاً بهدوء » .




الاختبار السادس
هل تجيد تقييم
الآخرين ؟

☐ عندما تسرع فى تقييم الآخرين ، فإنك لابد أن تخطىء ومع ذلك ستعتز بأنك لاتخطىء ـ ولكن إذا حاولت فى حكمك أن تكون غير متحيز وغير متسرع وأن تعترف بحق الآخرين فى ممارسة عاداتهم وتقاليدهم وسلوكهم المعتاد بحيث يتعمق حكمك فى دراسة المسلك الحقيقى للشخصية حتى تصل إلى الحكم السليم عليهم .

ولمعرفة مدى قدرتك على تقييم الآخرين بطريقة صحيحة عليك بإجابة أسئلة الاختبار التالى « بنعم » أو « لا » .

الأسئلة :

١ ـ هل تشعر أنك كلما طالت معرفتك بالناس تغير رأيهم فيك ؟ ☐

٢ ـ هل ندمت على صداقة معينة فى حياتك أو مشاركة تجارية مع أحد شركائك ؟ ☐

٣ ـ هل تخطىء أحياناً فى حكمك على الجنس الآخر ؟ ☐

٤ ـ هل مرت فى حياتك تجارب جعلتك تعادى طبقة معينة أو مذهب خاص أو جنس معين ؟ ☐

٥ ـ وهل أدت تلك التجارب إلى زرع الشك فى قلبك تجاه أفراد آخرين يتشابهون فى المظهر والمسلك مع تلك الطبقة ؟ ☐

٦ ـ هل خدعت مرة بمهارة من شخص لم يلجأ إليك إلا لقضاء حاجة خاصة ؟ ☐

٧ ـ هل تجد نفسك متورطاً مع أفراد أنانيين ذوى نفوس وضيعة ويحبون السيطرة ؟ ☐

٨ ـ هل تأخذك المظاهر الخارجية والتصرفات المصطنعة من الآخرين ؟ ☐

٩ ـ هل تثق باستمرار بأفراد غير جديرين بالثقة ؟ ☐

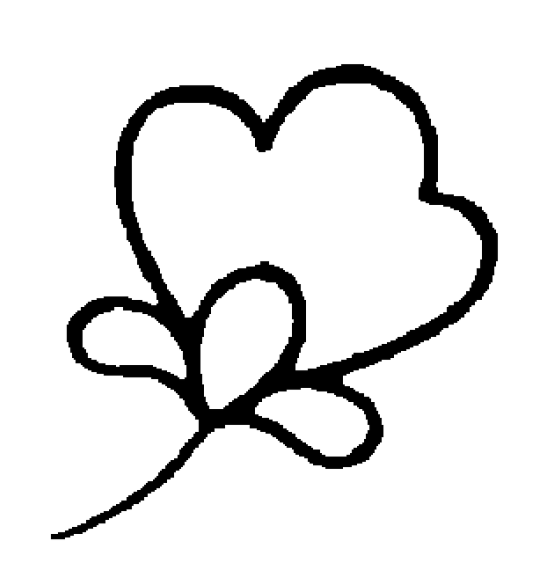
١٠ ـ هل يخذلك الكثيرون ممن كنت تعتمد عليهم للوقوف إلى جانبك ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

إذا أجبت بنعم عن سبعة أرقام أو أكثر من العشرة فهذا يعنى أنك لاتجيد تقييم الآخرين حيث أن العاطفة تفسد التقييم الموضوعى .

أما إذا كانت النتيجة بين واحد إلى ستة فيجب عليك الرجوع إلى السؤال مرة أخرى لتحديد سبب الخطأ فى حسن تقدير الآخرين .

وأما إذا كانت النتيجة صفراً ، فأنت متسامح وموضوعى وبعيد النظر فى تقييمك الآخرين .





الاختبار السابع

ما مدى ثقتك بنفسك ؟

☐ الثقة بالنفس هى الأساس للأداء الناجح لكل من المديرين والرؤساء وليست الثقة بالنفس هى أن تصبح مغروراً أو متكبراً ولن تدفعك لذلك طالما عرفتها معرفة صحيحة .

ولكن الثقة بالنفس هو ذلك الحافز الذى يدفع بك لتحقيق النتائج المنشودة دون تردد أو خوف .

إن الكثيرين عند قراءتهم عن صفة مايجعلون أنفسهم متمتعة « بهذه الصفة » وعند قراءتك عن موضوع الثقة بالنفس تسارع بالتفكير : هل بى هذه الصفة أم لا ؟ ولنريحك من هذه التساؤلات سوف نعرض عليك بعض الأسئلة ونرى مانتيجة الإجابة عنها لتعرف هل أنت ممّن يتمتعون بها حقاً أم لا ؟

السؤال الأول :

إذا عرض موضوع للمناقشة أثناء اجتماع مّا . هل :

أ ـ تسارع بإلقاء رأيك الخاص حول هذا الموضوع ؟ ☐

ب ـ تظل صامتاً حتى يُوَجَّهَ إليك سؤالاًمباشراً حول رأيك ؟ ☐

جـ ـ تكتفى بالتعليق على أقوال الآخرين بعد أن يعرض كل منهم رأيه ؟ ☐

السؤال الثانى :

وإذا انتقدك رئيسك يوماً بظلم هل :

أ ـ تدافع عن نفسك مدافعة قوية وفعالة موضحاً مشاعرك وآراءك الجديرة بالاعتبار ؟ ☐

ب ـ توضح وجهة نظرك فى الموضوع بهدوء وبطريقة منطقية ؟ ☐

جـ ـ تظل واجماً صامتاً ولكنك تتأثر داخلياً وتستاء دون التعبير عن هذا الاستياء ☐

السؤال الثالث :

إذا طلب منك إلقاء خطبة فى حفل رسمى أمام شخصية ذات مركز هام . هل :

أ ـ ترفض ـ متعللاً بانشغالك ؟ ☐

ب ـ توافق على شرط أن يعطوك خطبة مختصرة تلقيها ؟ ☐

جـ ـ تطلب مهلة يوماً أو اثنين تفكر فيهما فى الأمر ؟ ☐

السؤال الرابع :

لك صديق يريد أن يتقدم بفكرة ما فى اجتماع وسألك أن تسانده فى تدعيم هذه الفكرة مع اعتقادك التام بفشلها . هل :

أ ـ توافق على أن تساعده ولكن تلتمس عذراً لعدم حضور هذا الاجتماع ؟ ☐

ب ـ تحاول إقناعه بسحب هذه الفكرة وصرف النظر عنها ؟ ☐

جـ ـ تقول له : إنك سوف تستقر على رأى وتتخذ قراراً بشأن هذه الفكرة بعد الاستماع إلى المناقشة فى الاجتماع ؟ ☐

السؤال الخامس :

إذا دَخلْت إلى حجرة فى إحدى الشركات : هل :

أ ـ تنظر حولك باحثاً عن أصدقائك لتصطحبهم فى الحال ؟ ☐

ب ـ تبدأ بالتكلم إلى أقرب شخص بجانبك حتى ولو لم تكن تعرفه ؟ ☐

جـ ـ تسير إلى الكافيتيريا الموجودة بالشركة طالباً شراباً ؟ ☐

السؤال السادس :

قد ارتقيت فى عملك إلى منصب يلزمك إدارة فرع من فروع الشركة كان مديروه أكفاء : هل :

أ ـ تسارع بتغيير النظم التى استعملوها من قبلك ؟ ☐

ب ـ تنبه بأنك لن تغير أى شىء قبل مدة قدرها ستة أشهر ؟ ☐

جـ ـ تطلب من مرءوسيك أن يتقدم كل منهم بفكرة لتحسين الإدارة ؟ ☐

السؤال السابع :

طلب منك رئيسك يوماً أن تتولى القيام بمهمة حرجة وخاصة إذا كان الفشل فى تنفيذها قد يؤثر فى مركزك .

أ ـ هل تسأله أن يوضح الأهداف وتطلب منه مستنداً بذلك ؟ ☐

ب ـ هل تسأله تحديد المراجع التى ستتطلبها وسبب احتياجك لها ؟ ☐

جـ ـ هل تقوم بعقد اتفاق على أنك تكون قادرا على الرجوع إلى عملك القديم بعد إتمام المهمة ؟ ☐

السؤال الثامن :

فى اجتماع ما أثناء حفل كبير قام رئيسك بعرض إحصائية غير دقيقة تبينت بها خطأ : هل :

أ ـ تسارع بمقاطعته لتوضح له الخطأ بلباقة ؟ ☐

ب ـ تشاور من حولك أولاً قبل أن تعرض رأيك ؟ ☐

جـ ـ تناقشه مناقشة خاصة فيما بعد ؟ ☐

السؤال التاسع :

عدت إلى مكتبك بعد حصولك على دبلومة أعلى أو حلقة دراسية وتشعر بحماس شديد لتطبيق معالجة جديدة فى أسلوب العمل : هل :

أ ـ تخصص فرعا ثانوياً للحصول على مزيد من المعلومات والبيانات عن الأوضاع المحتملة ؟ ☐

ب ـ تحاول أن تقنع الرئيس أنه يمكن إنجاز هذه المهمة خلال الشركة كلها ؟ ☐

ج ـ تنجز المهمة داخل القسم الخاص بك فى العمل ؟ ☐

السؤال العاشر :

إذا قمت باختيار موظف جديد هل تنتقى .

أ ـ الشخص المبدع والمخترع ولكنه أكثر حدة فى الطبع ؟ ☐

ب ـ الشخص العادى حى الضمير ولكن ينقصه الابتكار والأفكار المتطورة ؟ ☐

ج ـ الشخص المهذب الذى يميل إلى أن يكون كسولاً ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات : كما هو موضح بالجدول التالى :

١ ـ أ ١٠	٢ ـ أ ٥	٣ ـ أ ـ صفر	٤ ـ أ ـ صفر
ب ـ صفر	ب ـ ١٠	ب ـ ١٠	
ج ـ ٥	ج ـ صفر	ج ـ ٥	جـ ـ ٥

٥ ـ أ ـ ٥	٦ ـ أ ـ ١٠	٧ ـ أ ـ ٥	٨ ـ أ ـ ١٠
٩ ـ أ ـ صفر	١٠ ـ أ ـ ١٠		
ب ـ ١٠	ب ـ صفر		
ج ـ ٥	ج ـ ٥		

من ٨٠ ــ ١٠٠ درجة :

أنت من الإداريين الذين يتمتعون بالثقة بالنفس بالدرجة القصوى والذين يعتقدون أنهم يقبضون على المبادأة ــ ولكن إنتبه حتى لاتكون من النوع المسيطر إلى درجة الاستبداد ــ قليل من الذوق والحصانة سيبعدك عن هذا الطريق .

من ٥٥ ــ ٧٥ درجة :

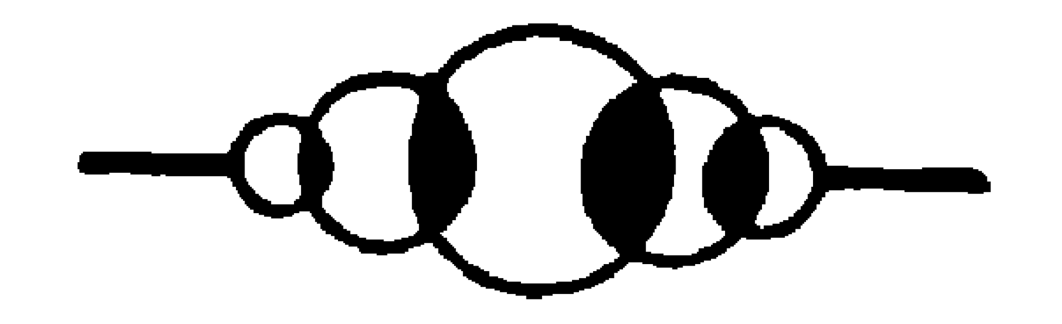
أنت تتمتع بحظ وافر من الثقة بالنفس ويمكنك التكيف مع معظم الظروف وأحياناً تجد الحصانة وحسن التقدير تمثل الجانب الأحسن للجرأة والشجاعة .

من ٢٥ ــ ٥٠ درجة :

أنت حريص جداً مما عساه أن يوقعك فى خطأ ماجرب أن تكون أكثر جرأة وفى الحقيقة الحياة بدون مغامرة ستكون كئيبة .

من صفر إلى ٢٠ درجة :

أنت مثال ممتاز للرجل الخفى ومن الصعب تخيل موقفك إذا قررت الشركة ذات مرة حاجتها إليك فى إدارة فردية .





الاختبار الثامن

هل أنت ممن يحسن من مستوى مرءوسيه ؟

☐ تذكر دائماً أنك لست مسئولاً فقط على الأعمال التى تقوم بآدائها بنفسك ولكنك مسئول أيضاً عن نتائج عمل من يقومون بتقديم أعمال لك متعلقة بوظيفتك . وهم الأشخاص الذين يمثلون أهم المصادر والذين تتوقع منهم الحصول على أفضل النتائج فى أداء العمل .

وهنا لن يكون ميسوراً إن لم تتدخل أنت فى تطويرهم والارتفاع بمستوى آدائهم للعمل .

فهل أنت ممن يجيد تحسين مستوى مجموعته فى العمل؟ أجب بنعم أو لا عن الأسئلة الآتية: ضع علامة ✓ لنعم وعلامة × للإجابة بلا .

١ ـ هل تراجع بانتظام حاجتهم إلى التدريب وتتحقق من إثبات شخصيتهم فى معرفة أقدمية كل فرد ؟ ☐

٢ ـ هل تناقش احتياجاتهم مع زملائك وتنصح بخطة عمل مؤثرة ؟ ☐

٣ ـ قبل دخول أحد أعضاء مجموعتك فى تدريب ما هل تشرح له لماذا أرسلته إلى هذا التدريب هو بالذات وتوضح مدى الفائدة التى سيحصل عليها من هذا التدريب ؟ ☐

٤ ـ بعد عودته من التدريب هل تناقش معه ماتعلمه من التدريب وتشجعه على أن يجرب أفكاراً حديثة ؟ ☐

٥ ـ هل تشجع مجموعتك على تحسين مستوى أدائهم للعمل وتقترح بعض الخطوط المحتملة فى حركة العمل دارسا لمزيد من الاحتمالات لمقابلة الأشخاص المتميزين ؟ ☐

٦ ـ هل أنت مواظب بانتظام على تحسين مستوى أدائهم فى العمل من خلال الانتدابات المؤثرة بوضعهم فى المواقف المتحدية وإعطائهم

تصريحات لاكتساب خبرة جديدة ؟ ☐

٧ - هل دائما تشجعهم على قراءة كتب فى الإدارة أو الجرائد التى تعتقد أنها تساعدهم فى أداء العمل ؟ ☐

٨ - عند وضوح الأهداف لدى كل فرد هل تدون فى سجل تقدم هدف كل فرد وتدون التطور أو التقدم فى فترات متتالية ومنتظمة ؟ ☐

٩ - هل تشجعهم على تحسين أداء مرءوسيهم شخصياً وتدوينها كهدف فى تقييم أعمالهم ☐

١٠ - هل ناقشت خطة سير العمل لكل فرد وطموحاته وتشاورت معه فى كيفية إنجازها على الوجه الأكمل ؟ ☐

١١ - هل تأخذ وقتا فوق المعتاد لإعطاء مرءوسيك بعض المساعدات الفردية فى أداء أعمالهم التخصصية والتى تلزمهم فى تحسين أداء عملهم ؟ ☐

١٢ - هل تقوم بتحسين وتطوير نجاح محتمل الوقوع لكل مفتاح عمل فى مجموعتك ؟ ☐

١٣ - هل أعددت للاستعمال الأمثل لدورة العمل بمعنى توسيع الخبرة لمجموعتك أو اضطرارك لتغطية موقفك فى حالة ما إذا كان من الضرورى لبعض الأفراد أن يتركوا العمل أو يرقوا إلى مناصب أخرى ؟ ☐

١٤ - هل دائما ترشح لشخص ما موضوعاً خاصاً حتى يتناوله بغرض توسيع خبرته ويكون قادراً على تحمل مهام جديدة ؟ ☐

١٥ - هل تشجع مجموعتك فى العمل تشجيعاً مؤثراً لعرض أفكار جديدة ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات : أعط لنفسك ٥ نقاط عن كل إجابة بنعم :

إذا كانت النتيجة من ٦٠ ـ ٧٥ درجة :

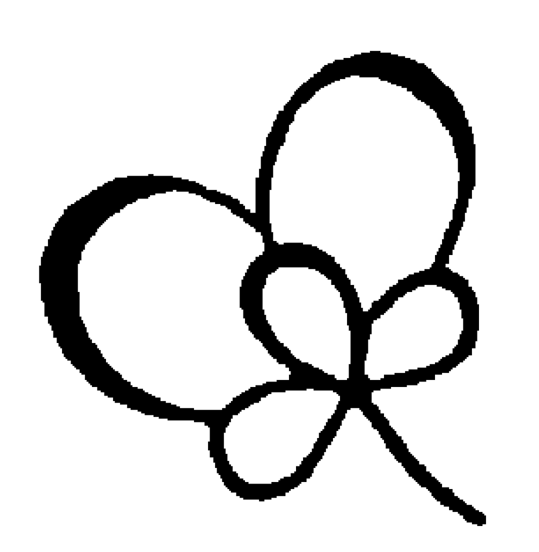
فأنت ممتاز فى رفع مستوى أداء العمل للناس وأنت بذلك بمثابة مدرسة لمن هم محظوظون بالعمل معك حيث توفر لهم مايلزمهم لتحسين أدائهم .

إذا كانت النتيجة من ٤٠ ـ ٥٥ درجة :

فأنت لديك صوت يكفى لتحسين المستوى ولكن تحتاج إلى تخيل أكثر لاختيارك للوسائل . عليك بالنظر لكل بحث مع مرءوسيك كقائد فعال للمجموعة .

إذا كانت النتيجة من ١٥ ـ ٣٥ درجة :

أنت لست ممن يقدم على تطوير أو تحسين الأداء بالنسبة للمجموعة وتشعر بصعوبة بالغة فى أساليب معالجة مصادر التقدم إذا لم تبذل مجهوداً مكثفاً .





الاختبار التاسع

هل أنت ممن يساير التطور ؟

☐ إن التغير حقيقة مؤكدة . ففى أعمال المستقبل سوف ينحى العالم جانباً من لا يساير التطور .

فهل أنت من الناجين من ذلك أعنى ممن يسايرون التطور ـ أم من الواقفين الجامدين؟ لمعرفة هذا، عليك بإجابة أسئلة الاختبار التالى .

أجب عن الأسئلة الآتية بنعم أو لا :

١ ـ هل فكرت فى التغيرات المؤثرة على أعمالك خلال الخمس سنوات القادمة ؟ ☐

٢ ـ هل خَططت لاكتساب معلومات أو مهارات جديدة ؟ ☐

٣ ـ هل تبحث دائماً عن أفضل طريقة لأداء عملك ؟ ☐

٤ ـ هل قدمت على الأقل ٣ أفكار جديدة خلال عملك فى السنة الماضية ؟ ☐

٥ ـ هل أنت فى بحث دائم عن الفرصة المناسبة لاكتساب خبرات جديدة ؟ ☐

٦ ـ هل سبق لك أن قدّمت لرئيسك فى العمل مايشجعه ليعينك نائباً أو ممثلاً له ؟ ☐

٧ ـ هل تسير على برنامج منتظم فى القراءة لتتابع أحدث التغيرات فى مجال عملك ؟ ☐

٨ ـ هل تحاول دائماً أن تطلب عون زملائك فى العمل وخاصة الخبراء منهم لحل مشكلاتك ؟ ☐

٩ ـ هل أنت أحد الخبراء فى معهد علمى أو عضو فى إدارة ما ؟ ☐

١٠ ـ هل تحرص على حضور الاجتماعات والندوات العلمية بانتظام ؟ ☐

١١ ـ هل سبق لك أن تطوعت بالكلام فى موضوع مناقشة وقد أدى ذلك إلى توريطك فى أداء بعض التحقيقات ؟ ☐

١٢ ـ هل تقبل التعلم من مرءوسيك الذين استحوذوا على معلومات وخبرات ضرورية تحتاج إليها ؟ ☐

١٣ ـ هل لديك دائما مكان منطبق عليك سواء فى شركة أو فى خطة تدريبية ؟ ☐

١٤ ـ هل تحصل دائماً على دورات تدريبية أو تسعى لحضور فصول مسائية متعلقة بمواضيع العمل؟ ☐

١٥ ـ هل ألفت مقالة أو ألقيت كلمة عن اختراع ناجح كنت أنت المسئول عنه ؟ ☐

١٦ ـ هل تشجع مرءوسيك أن يكونوا من مسايرى التطور ويفعلوا كل شيء يمكن أن يساعدهم على ذلك ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات :

أعْطِ نفسك خمس نقط عن كل إجابة بنعم :

إذا كانت النتيجة من ٦٠ ـ ٨٠ درجة :

فأنت ممن يستمتع بقدرة عالية على مسايرة التطور ، وعنده حضور ونشاط فى تطوير نفسه ، والتغيير بالنسبة لك شيء ترحب به وتهواه .

إذا كانت النتيجة من ٤٠ ـ ٥٥ درجة :

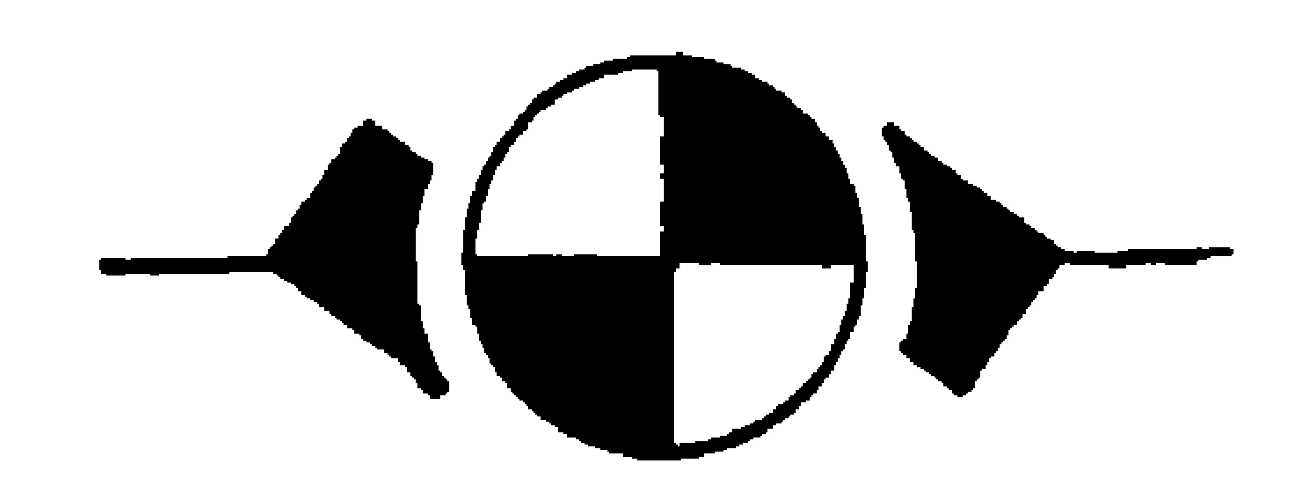
أنت ضد التطور ولكن يمكنك أن تدفع نفسك بقليل من المعاناة لتتواءم مع الظروف الحديثة .

إذا كانت النتيجة من ٢٠ ـ ٣٥ درجة :

أنت فى تخوف لو أحسست بالتغيير أو التطور فسارع بالتصرف وضع نفسك فى موضع التحدى الحقيقى لإحراز الأهداف .

إذا كانت النتيجة من صفر ـ ١٥ درجة :

فأنت عندك رفض بشكل كبير وواضح للتغيير والتطور .





الاختبار العاشر

هل أنت مستمع جيد ؟

ولتعرف هذا عليك بالإجابة عن تلك الأسئلة بنعم أو لا وفى النهاية عند إحصاء درجاتك تستطيع أن تجيب عن هذا السؤال وتحاول معالجته على قدر مااستنتجت عن نفسك من معرفة السؤال .

تمهيد :

□ الإنصات :

تساؤلات :

كثيراً ما تجد من يجلس يحادث نفسه ويتساءل عن أشياء لا يجد لها إجابة، وعن عيوب ليس لها حل ، فيستسلم ويسلم بالواقع معتقداً أنها لابد منها ومن هذه العيوب :

عندما يجلس بعضنا أمام مدرس أو لأستاذ فى الجامعة فإنه لا يحصل جميع مايقال، فهناك ماقد يذهب بعقله لشىء آخر وعندما يخرج ليتحدث مع زملائه عن موضوع المحاضرة يجد منهم من لم تراوده نفسه بالابتعاد عن موضوع الدرس ، فيسارع بإلقاء التهم على تفكيره وعلى فشله فى الإلحاق بزملائه هؤلاء ، ولكن هذا الشىء يحدث كثيرا وهو ليس بعقدة بدون حل، ولنعرف هذا الحل لابد أن نتعرف على بعض الأشياء .

الإنصات بتفهم :

إن ذلك الذى يقف لنستمع إليه، لابد وأن يستعين ببعض الحركات والانفعالات الظاهرة التى تساعده على توصيل المعلومة إلى المستمع،وإن تركيز الانتباه لما يصدر عنه من أفكار ومشاعر وآراء ومتابعة تلك الحركات والانفعالات يعتبر لبنة أساسية لتدعيم الإنصات الجيد . ولانعنى « بالإنصات الجيد » هو ذلك الذى يفعله البعض من

مجرد الاستماع إلى ماتحويه الكلمات ولكنه محاولة فهم مايكمن وراء تلك الكلمات من معانٍ .

ومن العقبات التي قد تصادف طريقك إلى الإنصات الجيد :

١ ـ شعورك الملح بأنه يجب عليك الإجابة عن شيء ما أو تقريره .

٢ ـ الحكم على الكلام الصادر من المتكلم . كما يفعل بعض المتعمقين فى اللغة حيث إنهم يخرجون عن موضوع الحديث تماماً بسبب خطأ قد يقع من المتكلم فى الإعراب مثلاً .

٣ ـ أن تسْمع وأنت فى عجلة من أمرك . من أجل أن تكرم صديقاً لك أو تحابيه ، ولو عرفت أن هذا الوقت الذى تضيعه بدون فهم هو نفسه لو حاولت أن تفهم لما تعجلت .

٤ ـ أن تسمع ماتريد سماعه فقط ـ فتختار مما قال ماتحب أن تسمعه فقط وتهمل ماعداه .

٥ ـ أن يكون لديك ماتود قوله ويلح عليك وتتحين الفرصة لمقاطعة محدثك حتى تدلى بمالديك .

٦ ـ أن تكون مشغول البال تماماً مما لايفسح مجالاً للسماع من الآخرين .

٧ ـ أن لاتكون متفقاً فى الرأى مع محدثك أو مقتنعاً سلفاً أنك وإياه متناقضان فى المبدأ .

٨ ـ أن ترى محدثك كشخص لاينتمى إليك ولاتنتمى إليه ، لكل منكما أفكار متعارضة .

٩ ـ أن تكون منصرف الذهن عن محدثك أو محملقاً فيه دون متابعة أو تركيز .

ما الأسباب التى تؤدى بالناس إلى عدم الإنصات ؟

١ ـ أن يكون لديك شيء تريد أن تقوله وتعتقد أنه أفضل مما يقول المتحدث .

٢ ـ أن تظن أنك تعرف الإجابة مسبقا لما تعتقد أنه صلب موضوع الحديث .

٣ ـ إذا لم يعطك المتحدث أى سبب أو دافع للإنصات . كأن يتكلم المتحدث بنبرة واحدة دون أن يغيرها ودون أن تصدر عنه أى حركة أو انفعال يدعو للإنصات .

٤ ـ أن تكون سرعة حديث المتكلم أقل أو أسرع بكثير من سرعة استيعاب المستمع .

٥ ـ أن تعتقد أن المتكلم ليس لديه شيء مهم يقوله أو يستحق الاستماع .

٦ ـ أن تكون لديك اعتراضات مسبقة بسبب معرفة سابقة بموضوع التحدث .

٧ ـ أن يكون لديك اتجاهات أو آراء أخرى .

٨ ـ أن تكون فى حالة تفكير فيما تريد أن تقوله .

٩ ـ تعتبر التحدث عملا إيجابيا والإنصات عملا سلبيا .

ومن الأسباب التى تؤدى بالناس إلى الإنصات :

١ ـ أن تحب المتحدث أو تكون معجبا به .

٢ ـ أن تعتقد أن المتحدث لديه مايستحق الاستماع .

٣ ـ أن يكون هناك احتمال الثواب أو العقاب فى الإنصات أو عدمه .

٤ ـ حينما تعتقد أن هناك احتمالا بأن يطلب منك التعليق على النقطة التى تم الحديث عنها .

٥ ـ أن يكون لديك احتياج حقيقى ودافع للحصول على المعلومات .
٦ ـ أن تعتقد إذا أنصت جيداً للمتكلم فإنك تستطيع مناقشته فيما بعد .

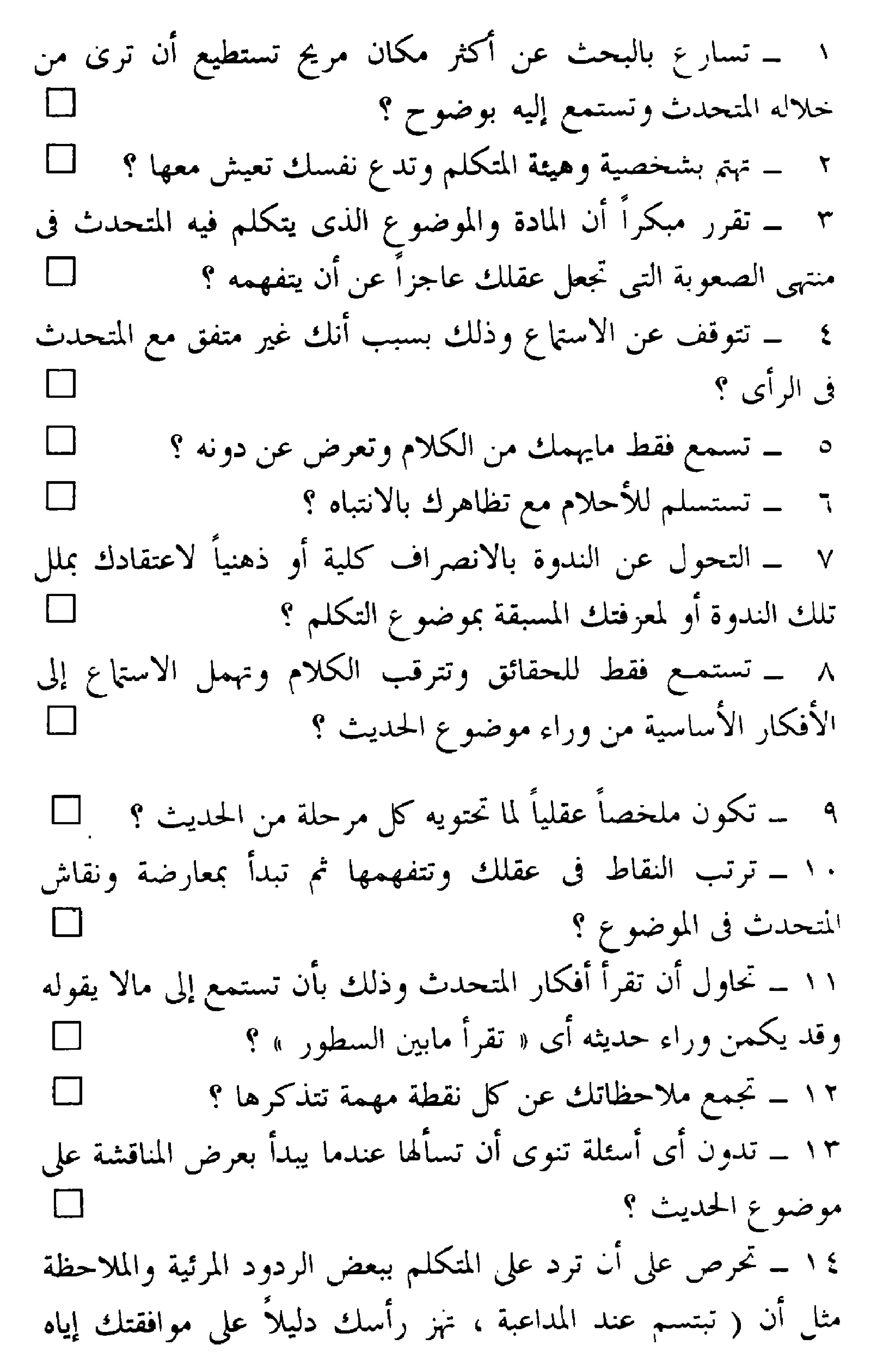
ما الذى تفعله لتستطيع الإنصات بانتباه :

١ ـ أن تنصت للأفكار وليس للجمل والعبارات ـ فربما تكون الجمل غير موضحة للمعنى .
٢ ـ أن تعرف المحتوى الحقيقى والمراد من وراء كلام المتحدث أكثر من التعرف على الظاهر منه .
٣ ـ فكر للأمام للاستعداد للنقطة التالية . لتربط بينها وبين النقطة الأولى وهكذا حتى تكون موضوعاً متكاملاً . ولكن احذر اعتقاد أو افتراض النقطة التالية .
٤ ـ لاتندفع بتحضير الرد على الحديث .
٥ ـ ضع فى عقلك دائماً أن الحديث مستمر حتى ميعاد الانتهاء فلا تكن متلهفاً على فترات فى وسط الحديث يتوقف فيها ولاتنتظر وقت الانتهاء وتظل تنظر فى الساعة كل دقيقة .
٦ ـ أن يكون ذهنك حاضراً عند سياق الأمثلة حتى تربط بينها وبين المراد توضيحه بها .

والآن ، مامدى قدرتك على الإنصات أو الاستماع بتركيز ؟ . لتعرف الإجابة على هذا السؤال ، عليك بإجابة أسئلة الاختبار التالى بكلمة « نعم » أو كلمة « لا » ـ ضع إجابتك فى الخانة المخصصة لذلك والمقابلة لكل سؤال .

السؤال :

إذا كنت من المدعوين إلى الاستماع لندوة ما ، هل :



١ ـ تسارع بالبحث عن أكثر مكان مريح تستطيع أن ترى من خلاله المتحدث وتستمع إليه بوضوح ؟ ☐

٢ ـ تهتم بشخصية وهيئة المتكلم وتدع نفسك تعيش معها ؟ ☐

٣ ـ تقرر مبكراً أن المادة والموضوع الذى يتكلم فيه المتحدث فى منتهى الصعوبة التى تجعل عقلك عاجزاً عن أن يتفهمه ؟ ☐

٤ ـ تتوقف عن الاستماع وذلك بسبب أنك غير متفق مع المتحدث فى الرأى ؟ ☐

٥ ـ تسمع فقط مايهمك من الكلام وتعرض عن دونه ؟ ☐

٦ ـ تستسلم للأحلام مع تظاهرك بالانتباه ؟ ☐

٧ ـ التحول عن الندوة بالانصراف كلية أو ذهنياً لاعتقادك بملل تلك الندوة أو لمعرفتك المسبقة بموضوع التكلم ؟ ☐

٨ ـ تستمع فقط للحقائق وتترقب الكلام وتهمل الاستماع إلى الأفكار الأساسية من وراء موضوع الحديث ؟ ☐

٩ ـ تكون ملخصاً عقلياً لما تحتويه كل مرحلة من الحديث ؟ ☐

١٠ ـ ترتب النقاط فى عقلك وتتفهمها ثم تبدأ بمعارضة ونقاش المتحدث فى الموضوع ؟ ☐

١١ ـ تحاول أن تقرأ أفكار المتحدث وذلك بأن تستمع إلى مالا يقوله وقد يكمن وراء حديثه أى « تقرأ مابين السطور » ؟ ☐

١٢ ـ تجمع ملاحظاتك عن كل نقطة مهمة تتذكرها ؟ ☐

١٣ ـ تدون أى أسئلة تنوى أن تسألها عندما يبدأ بعرض المناقشة على موضوع الحديث ؟ ☐

١٤ ـ تحرص على أن ترد على المتكلم ببعض الردود المرئية والملاحظة مثل أن (تبتسم عند المداعبة ، تهز رأسك دليلاً على موافقتك إياه

الرأى ، تقطب وجهك وتعبس عند الموقف المحزن وهكذا ...) ؟ ☐

١٥ ـ تعتقد أنه حتى المتحدث الضعيف قد يكون فى كلامه المهم الذى يستحق أن يستمع ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

والآن وبعد أن أجبت عن الأسئلة تستطيع أن تنظر إلى تقدير الدرجات وعلى أساسها تستطيع معرفة نفسك هل أنت مستمع جيد أم لا ؟

تقدير الدرجات :

السؤال الأول :

« نعم » لها درجة « واحدة » .

الأسئلة من ٢ ـ ٨ :

« لا » لها درجة « واحدة » .

الأسئلة من ٩ ـ ١٥ :

« نعم » لها درجة « واحدة » .

إذا كان مجموعك يتراوح بين ١٢ ـ ١٥ :

أنت نوع من الناس الذين يعملون بهمة للبحث وراء أخطاء الآخرين ـ مع أنك أحياناً تقع فى مثل هذه الأخطاء لذلك أنت تلاحظها بسرعة. أغلب الناس يستمتعون بالتكلم معك. وهم سعداء بمدحك لهم واستماعك وانتباهك لحديثهم .

إذا كان مجموعك يتراوح بين ٦ ـ ١١ :

أنت مستمع جيد ومنصت بانتباه إذا كان موضوع الحديث يهمك ولايشعرك بالملل ولكنك تشت وتبتعد بذهنك عن المتحدث إذا كان الموضوع ليس بذى أهمية لديك .

عليك أن تعتقد بأن الاستماع مثله مثل أى هواية أخرى . أنت تحتاج إلى تدريبات مطردة وبصفة مستمرة، ويجب أن تتزود بالكثير من العزم والإصرار ، ومن المستحسن أن ترجع إلى النصائح التى سبق الإشارة إليها عن الإنصات الجيد . إنك تحتاج الكثير من التركيز وإن الهفوة أو السهوة الواحدة قد تكلفك الكثير .

إذا كان مجموعك أقل من ٦ :

يؤسفنى أن أقول لك إنك نوع من هؤلاء الذين لايتميزون بالاستماع الجيد ، ومثل هؤلاء من المعرضين لأن يقعوا فى الأخطاء .

أغلب الناس لايحبون الاتصال بك ، إذ يعتقدون أنك من النوع الساخر منهم . كما أن طريقتك فى التعامل معهم قد تغضبهم دون قصد منك . **كن على حذر** : إن هؤلاء من هم مثلك يكونون متكبرين أو لا يتمتعون بهبة الذكاء وأحياناً يجمعون بين الصفتين ، وحاول أن تمرن نفسك على أن تتفادى تلك العيوب وتغير حل مثل هذه الاختبارات .


الاختبار الحادى عشر
كيف تبدو فى عيون
الآخرين ؟

□ لكى تحدد كيف يراك الآخرون ، وماهو رأيهم فيك ، وهل أنت لطيف معهم أو خفيف الظل أم عبوس أو يعتقدون فيك صورة لا وجود لها فى شخصيتك ، أجب عن أسئلة هذا الاختبار « بنعم » أو « لا »

الأسئلة :

١ ــ عند دعوتك إلى وليمة بين أصدقائك هل تساعد صاحب المنزل ؟ □

٢ ــ هل اعتدت أن تفاجىء أصدقاءك المقربين بزيارتك ، اعتقادا منك أنها مفاجأة سارة ؟ □

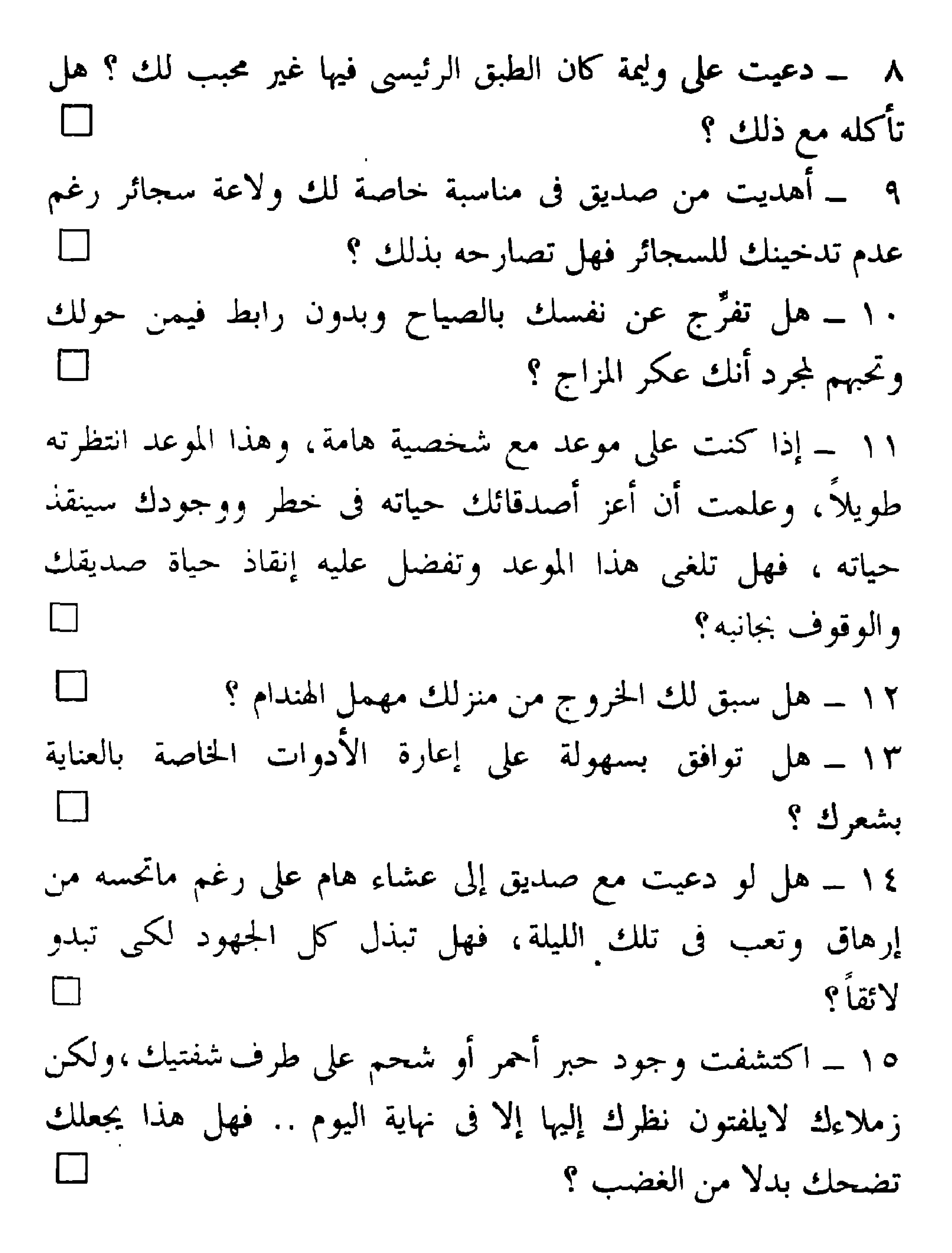
٣ ــ هل يمكنك أن تكون لطيفاً ومرحباً بشخص ما رغم زيارته المفاجأة لك والتى منعتك من عمل هام ؟ □

٤ ــ هل توافق بسهولة وسرور على دعوة للنزهة أو رحلة أو معسكر مع الأصدقاء رغم ما أعددته من خطط لبعض مشاريعك الخاصة فى نفس الوقت ؟ □

٥ ــ شاهدت على أحد زملائك سترة جميلة هل تتردد على السوق للبحث عن مثلها وشرائها ؟ □

٦ ــ هل يلفت نظرك نظافة بيتك كما يلفت نظرك نظافة بيوت الآخرين ؟ □

٧ ــ هل تحاول أن تظهر خفة ظلك على حساب صديقك أمام زوجته أو خطيبته ؟ □



٨ ـ دعيت على وليمة كان الطبق الرئيسى فيها غير محبب لك ؟ هل تأكله مع ذلك ؟ ☐

٩ ـ أهديت من صديق فى مناسبة خاصة لك ولاعة سجائر رغم عدم تدخينك للسجائر فهل تصارحه بذلك ؟ ☐

١٠ ـ هل تفرِّج عن نفسك بالصياح وبدون رابط فيمن حولك وتجبهم لمجرد أنك عكر المزاج ؟ ☐

١١ ـ إذا كنت على موعد مع شخصية هامة، وهذا الموعد انتظرته طويلاً، وعلمت أن أعز أصدقائك حياته فى خطر ووجودك سينقذ حياته ، فهل تلغى هذا الموعد وتفضل عليه إنقاذ حياة صديقك والوقوف بجانبه؟ ☐

١٢ ـ هل سبق لك الخروج من منزلك مهمل الهندام ؟ ☐

١٣ ـ هل توافق بسهولة على إعارة الأدوات الخاصة بالعناية بشعرك ؟ ☐

١٤ ـ هل لو دعيت مع صديق إلى عشاء هام على رغم ماتحسه من إرهاق وتعب فى تلك الليلة، فهل تبذل كل الجهود لكى تبدو لائقاً؟ ☐

١٥ ـ اكتشفت وجود حبر أحمر أو شحم على طرف شفتيك ،ولكن زملاءك لايلفتون نظرك إليها إلا فى نهاية اليوم .. فهل هذا يجعلك تضحك بدلا من الغضب ؟ ☐

* *نتيجة الاختبار :*

تقدير الدرجات :

احسب النقط التى تجمعت لديك بالطريقة الآتية :

١ ـ الأسئلة ١ ، ٣ ، ٤ ، ٦ ، ١١ ، ١٤ نقطة لكل جواب « نعم » وصفر لكل جواب « لا ».

الأسئلة ٢، ٥، ٧، ٨، ٩، ١٠، ١٢، ١٥ صفر لكل جواب « نعم » ونقطة لكل جواب « لا » .

إذا كانت النتيجة بين ١١ ـ ١٥ نقطة :

فأنت رجل ممتاز تقدم مصالح الآخرين على مصالحك ،وتسعى دائما لكى تكون لائقا من حيث الشكل والهندام والتصرف ، ولذلك تنال تقدير من هم حولك ولكن احترس من أن يستغلك الآخرون لأنهم يستطيعون التوصل إلى ذلك .

إذا كانت النتيجة بين ٧ إلى ١٠ نقاط :

فأنت اجتماعى وحسن المعاشرة وتبدو مفيداً عندما يكون الآخرون بحاجة إليك .. ولكنك فى أحوال كثيرة مندفع فظ نوعاً ، لايجرؤ أحد على الاحتكاك بك عندما يراك عكر المزاج .

إذا كانت النتيجة أقل من ٦ نقاط :

أنت إنسان أنانى جداً ، لاتهتم إلا بنفسك ، ولاتقيم أى وزن لغير رغباتك الخاصة . وتحتاج إلى الكثير من الإرادة الطيبة حتى تحظى بتقدير الآخرين وتتوقف عن تقديس شخصيتك الزائفة التى صنعتها بحبك لذاتك .



الاختبار الثانى عشر

هل أنت من مضيعى الوقت ؟

☐ كثيرون من الناس يضيعون وقتهم دون قصد ودون أن يشعروا بأنهم يضيعونه هباءً . فهل أنت من هذا النوع الذى يشعر بالندم بعد فوات الأوان لتضييعه للوقت؟ أم أنك من النوع الذى يعرف تماماً أن الوقت من ذهب ولابد أن يحرص عليه كل الحرص .

إذا أردت أن تعرف إلى أى نوع من الإثنين تنتمى ، عليك بالإجابة عن الأسئلة الآتية « بنعم » أو « لا » :

* ***الكثيرون لايحبون الذهاب إلى طبيب الأسنان فإذا كنت على موعد عند الطبيب ، هل :***

أ ـ تذهب وتحاول أثناء سيرك فى الطريق أن تجد مايسليك فتنظر إليه ؟ ☐

ب ـ تتمتع بمشاهدة معروضات المحلات التى تقابلك فى الطريق ؟ ☐

جـ ـ تذهب مباشرة إلى الطبيب ؟ ☐

* ***أثناء سيرك فى الطريق وقعت عيناك على مشاجرة : هل :***

أ ـ تسارع لتحظى بالفرجة عليها وتظل هكذا حتى ينتهيا من العراك ؟ ☐

ب ـ تعتبر طرفى الشجار فريقين وتناصر أحدهما على الآخر ؟ ☐

جـ ـ تنظر فقط نظرة سريعة تستفهم منها دون أن يوقفك هذا ؟ ☐

* ***أعطاك أحد أصدقائك ميعاداً : هل :***

أ ـ تجلس منتظراً وتفكر فى أشياء مختلفة تلهيك عن الملل دون أن تهتم بالمار أمامك ؟ ☐

ب ـ تهتم بكل من حولك فتظل تعد النجوم أو تنظر إلى السيارات المارة أمامك وتتأمل الأنواع منها ؟ ☐

جـ ـ لايشغل تفكيرك إلا صديقك المتأخر عن موعده ؟ ☐

* ***وأنت تسير فى الطريق إذ بك تجد شخصاً تجمدت عيناه ناظراً إلى شيء ما فى السماء . هل :***

أ ـ تنظر تلقائياً وبدون تفكير إلى نفس الاتجاه الذى ينظر إليه ؟ ☐

ب ـ تتوقف فوراً ولا تعاود السير إلا بعد أن تعرف ما الشيء الذى استدعى انتباه ذلك الشخص ؟ ☐

جـ ـ تنظر إلى الشخص ولا يدور حتى بخلدك أن تنظر إلى ماينظر ؟ ☐

* **أثناء جلوسك لقراءة كتاب فى منزلك الهادئ وإذ بك تسمع ضوضاء شديدة تأتى بها النافذة من الخارج . هل :**

أ ـ تنشغل بذلك كثيراً وتسأل وتستفهم عن سبب الضجة ؟ ☐

ب ـ تسرع إلى النافذة وتحاول أن تعرف مصدر الضوضاء ؟ ☐

جـ ـ تعتبر ذلك طبيعيا ولاتحاول أن تلتفت إليه ؟ ☐

* ***ذهبت إلى إحدى المحال الكبيرة لتشترى أشياء محددة فوجدتهم يعرضون بعض الإعلانات الدعائية لسلعة ما . هل :***

أ ـ تنتهى من شراء احتياجاتك أولاً ثم تذهب ـ إذا تبقى لديك وقت ـ لمشاهدتها ؟ ☐

ب ـ تتوقف فوراً وتبقى حوالى ربع ساعة عندها ؟ ☐

جـ ـ لاتلتفت إليها وتستمر فى شراء احتياجاتك ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات :

على كل إجابة أ = ٢ درجة
وكل إجابة ب = ٣ درجات
وكل إجابة جـ = ١ درجة

اجمع درجاتك :

إذا كان مجموعك يتراوح بين ٢٠ : ٢٤ درجة :

أنت نوع من هؤلاء الناس الذين لا يراعون قيمة الوقت ـ فاعلم أن الوقت من ذهب ـ أنت كثير الملاحظة فإنك تصلح فى وصف الطرق والخرائط فأنت تستطيع أن تصف الأماكن على حسب قربها من أشياء معروفة، ولكن هذا الأمر زائد عندك قليلاً فحاول أن تعمل على الاعتدال، ولا تضيع كثيراً من الوقت كما أنك من الناس الاجتماعيين وأغلب هذا النوع من الرجال صاحب هذه المهارات يصلح لبعض الأنشطة كالكشافة والرحلات الخلوية[1] .

إذا كان مجموعك من ١٥ : ١٩ درجة :

أنت تنتمى إلى نوع وسط من الناس يقبعون فى صومعة العزلة ولا يضيعون الوقت بدون فائدة ترجى. وملاحظتك جيدة كما أنك سريع البديهة وتستطيع أن تتابع الأحداث دون المداومة على حلقاتها . ومن

---

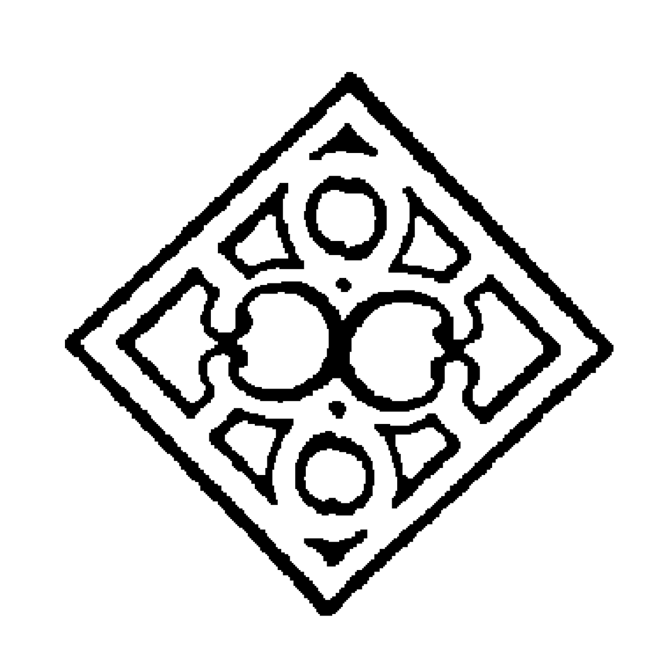
(١) فى الرحلات الخلوية يعينون شخصا يلاحظ كل مايقابلهم عن اليمين أو اليسار فيرونه ليعلموا به الطريق

المهارات المناسبة لك الصحافة .

إذا كان مجموعك يتراوح بين ٨ : ١٤ درجة :

أنت من محبى العزلة والابتعاد عن الناس، ولست اجتماعياً أَلْبَتَّةَ وأكثر من ينتمى إلى هذا النوع من النساء والرجال غالباً كثيرو القراءة والانطواء فأنت تتخذ أصدقاءك من الكتب أو المجلات أو أدوات الترفيه .

حاول أن تتقرب قليلاً من الناس، وأن تتابع ماحولك وهذا النوع يصلح فى الوظائف المكتبية والطب والهندسة .





الاختبار الثالث عشر

هل أنت عنيد؟

☐ إن العناد والمعاندة « صفة سيئة » إلى حد ما والكثير يعتقد أنه بذلك العناد قد يكون قوى الشخصية ويظل متمسكاً برأيه ويعاند هذا وذاك ولكنه فى النهاية سيجد نفسه وحيداً بلا صديق وإن كان له صديق فإنه ليس بصديق حقيقي ولكنه لمصلحة ما يصاحبه .

ولن يستطيع أحد أن يقول إن الإنسان ليس بحاجة إلى أصدقاء فإن الصديق لصديقه كالسماء للأرض تظلها فى الحر وترويها إن أحست بالعطش ، ولكن هل أنت من هؤلاء ؟

وهناك نوع آخر من العناد يؤدى بصاحبه إلى الجلد والصبر فهل جربت مرة أن تتسلق الهرم الأكبر وتصمم على بلوغ قمته ومايحتاجه ذلك من شجاعة فائقة ومخاطرة ومجهود كبير يتطلب منك التحلى بالصبر والجلد فهل أنت هذا الشخص ؟

لتعرف من أنت ، أجب عن الأسئلة التالية مع وضع علامة ✓ أمام الإجابة التى تراها أفضل إليك .

١ ـ عندما تدير قرص التليفون برقم ما ووجدته مشغولا أكثر من مرة :

أ ـ تيأس وتتخلى عن ذلك ؟ ☐

ب ـ تثابر فى طلب الرقم حتى يرد عليك ؟ ☐

جـ ـ تعود بعد قليل لطلب المخابرة ؟ ☐

٢ ـ اشتركت فى إحدى الألعاب الرياضية فماذا تفعل حتى تحقق الفوز ؟

أ ـ أن تسرع وتكون الأقوى؟ ☐
ب ـ تتحيّن الفرصة المناسبة؟ ☐
جـ ـ تصمد لأطول فترة ممكنة؟ ☐

٣ ـ أمامك مهام كثيرة وشاقة تؤديها :
أ ـ تبدأ بالمهمة الأصعب ؟ ☐
ب ـ تصاب بإحباط فلا تفعل شيئاً ؟ ☐
ج ـ تبدأ بعمل كل شيء فى آن واحد ؟ ☐

٤ ـ قمت بنزهة ولكنها طالت وأحسست بالإرهاق :
أ ـ تعود من حيث بدأت ؟ ☐
ب ـ تنهيها ؟ ☐
ج ـ ترتاح قليلاً ثم تواصل النزهة ؟ ☐

٥ ـ الموقف الذى تكرهه أكثر من غيره؟ ☐
أ ـ التخلى ؟ ☐
ب ـ الهزيمة ؟ ☐
ج ـ الاقتناع ؟ ☐

٦ ـ جلست أمام التليفزيون لمشاهدة أحد البرامج ولكنه لم يرقك:
أ ـ تذهب للفراش أفضل ؟ ☐
ب ـ تغير القناة ؟ ☐
ج ـ تستمر فى متابعته حتى تعرف النهاية ؟ ☐

نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات :

أعط الدرجات التالية أمام الرقم الذى علمت عليه كالآتى :

١ ـ	أ = ٢	ب = ٣	ج = ١
٢ ـ	أ = ١	ب= صفر	ج = ٢
٣ ـ	أ = ٢	ب =صفر	ج = ١
٤ ـ	أ صفر	ب = ٢	ج صفر
٥ ـ	أ = ٢	ب = ١	ج صفر
٦ ـ	أ = ١	ب صفر	ج = ٢

• عند حصولك على ٩ درجات :

فأنت صبور وعلى جانب كبير من التحمل، ويمكنك عن طريقها تحقيق البطولة المرجوة، فمعنوياتك عالية جداً .

ولكن احترس من الثقة المفرطة بالنفس !

• عند حصولك على ٦ إلى ٩ درجات :

فأنت لاتفتقر إلى الشجاعة ، ولكنك تقدر الأمور وتوازنها مع مزاياك ،وتعرف الحدود المناسبة مما يجنبك الشعور بالفشل .

• عند حصولك على أقل من ٦ درجات :

أنت لاتتسم بالاندفاع والعناد ، ولذلك فقد يكون النجاح قريبا منك وفى متناولك ولكنك تتجانبه ولايحتاج الأمر منك إلا لقليل من قوة الإرادة .



الاختبار الرابع عشر

هل أنت مِعْطاء ؟

□ من الناس من يشتهر بأنه يفضل العطاء ويحس بالسعادة كلما منح غيره السعادة والسرور، وقدم لهم مايعجزون عنه، ومن الناس من يعجز عن العطاء على رغم مالديه من وسائل العطاء، ولكنه يحس بالسعادة كلما حصل على شيء حتى ولو كان لايستحقه .

فأنت ممن تكون ؟ أجب عن الآتى لتعرف من أنت .

١ ـ هل تقدم الهدايا رداً على الهدايا التى تصلك فقط ؟ نعم : لا

٢ ـ هل ترفض الهدايا التى لاتعجبك ؟ نعم : لا

٣ ـ عند اختيارك لإحدى الهدايا ؛ فهل اختيارك يتم حسب ذوقك أم لتروق لمن ستقدمها إليه ؟ نعم : لا

٤ ـ هل تحس بالسعادة عند العطاء أكثر من الأخذ ؟ نعم : لا

٥ ـ عندما تشترى هدية مرتفعة الثمن فهل تذكر ثمنها ؟ نعم : لا

٦ ـ هل تعتبر أن طريقة العطاء أفضل من الشيء المعطى؟ نعم : لا

٧ ـ عندما لاتمتلك المال المناسب لهدية ، فهل تقدم شيئاً بسيطاً لايكلفك مالا ؟ نعم : لا

٨ ـ هل يغضبك تقديم هدية لك أقل قيمة من الهدايا التى قدمت للآخرين ؟ نعم : لا

٩ ـ هل تهدى أحياناً هدية قدمت لك ولم تنل إعجابك ؟ نعم : لا

١٠ ـ هل تسأل عن ثمن الهدية التى قدمت لك ؟ نعم : لا

١١ ـ عند اختيارك للهدية فهل تختارها بحيث تدخل السرور على من قدمت له لأنها مناسبة له ؟ نعم : لا

١٢ ـ وهل تختار الهدية المفيدة أم الجميلة؟ نعم : لا

* نتيجة الاختبار :

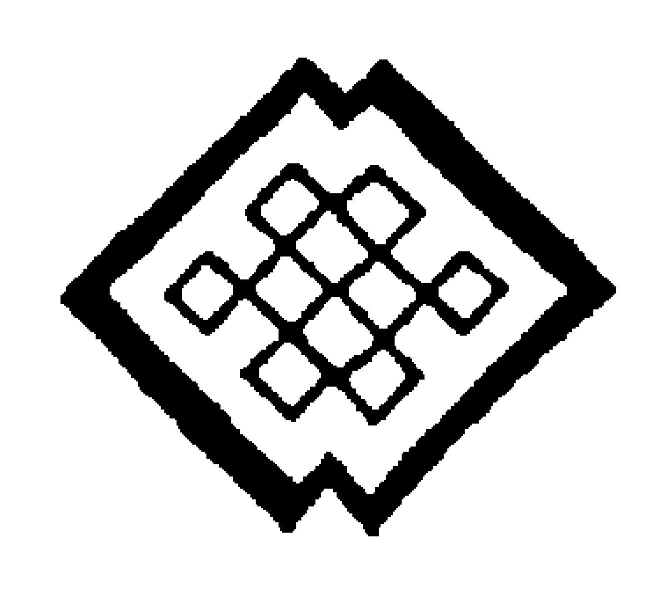
تقدير الدرجات :

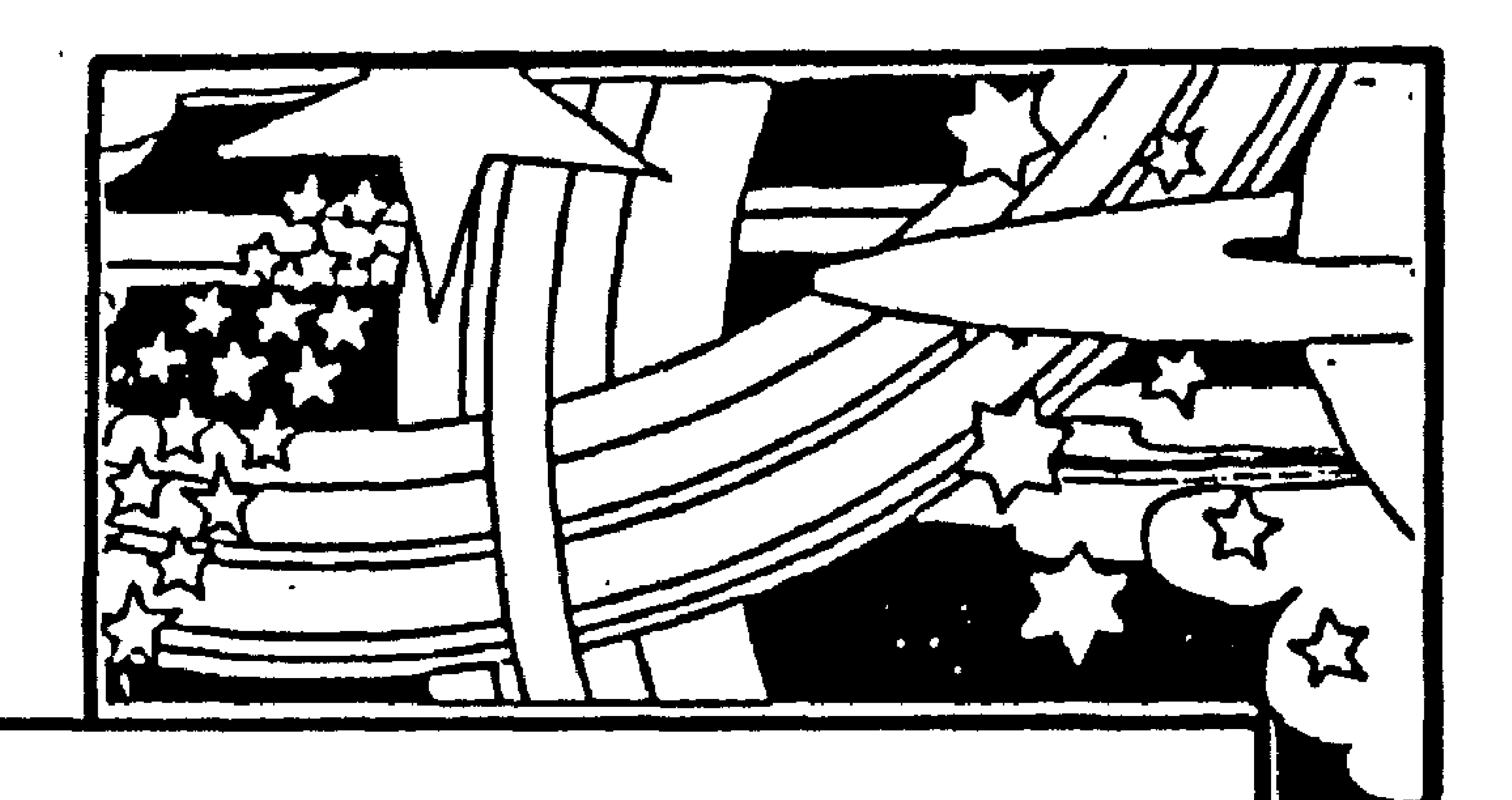
- السؤال رقم ٣، ٤، ٦، ٧، ١٠، ١١ فى حالة الإجابة بنعم يحسب لكل رقم ٢ درجة .
- السؤال رقم ١، ٢، ٥، ٨، ٩، ١٢ فى حالة الإجابة بلا يحسب لكل رقم ١ درجة .

إذا حصلت على أكثر من ٨ نقاط ، فأنت إنسان طيب محب للناس، وتعرف طريقة إدخال السرور إلى قلوب أصدقائك .

إذا حصلت على درجات بين ٤ إلى ٨ ، فأنت تقدر مايقدم لك من هدايا ، أما بخصوص تقديمك للهدايا فيجب إذا كنت حقيقة تحب إسعاد الآخرين أن تراجع نفسك ، وتبدأ فى تحقيق تقدم عن ذى قبل .

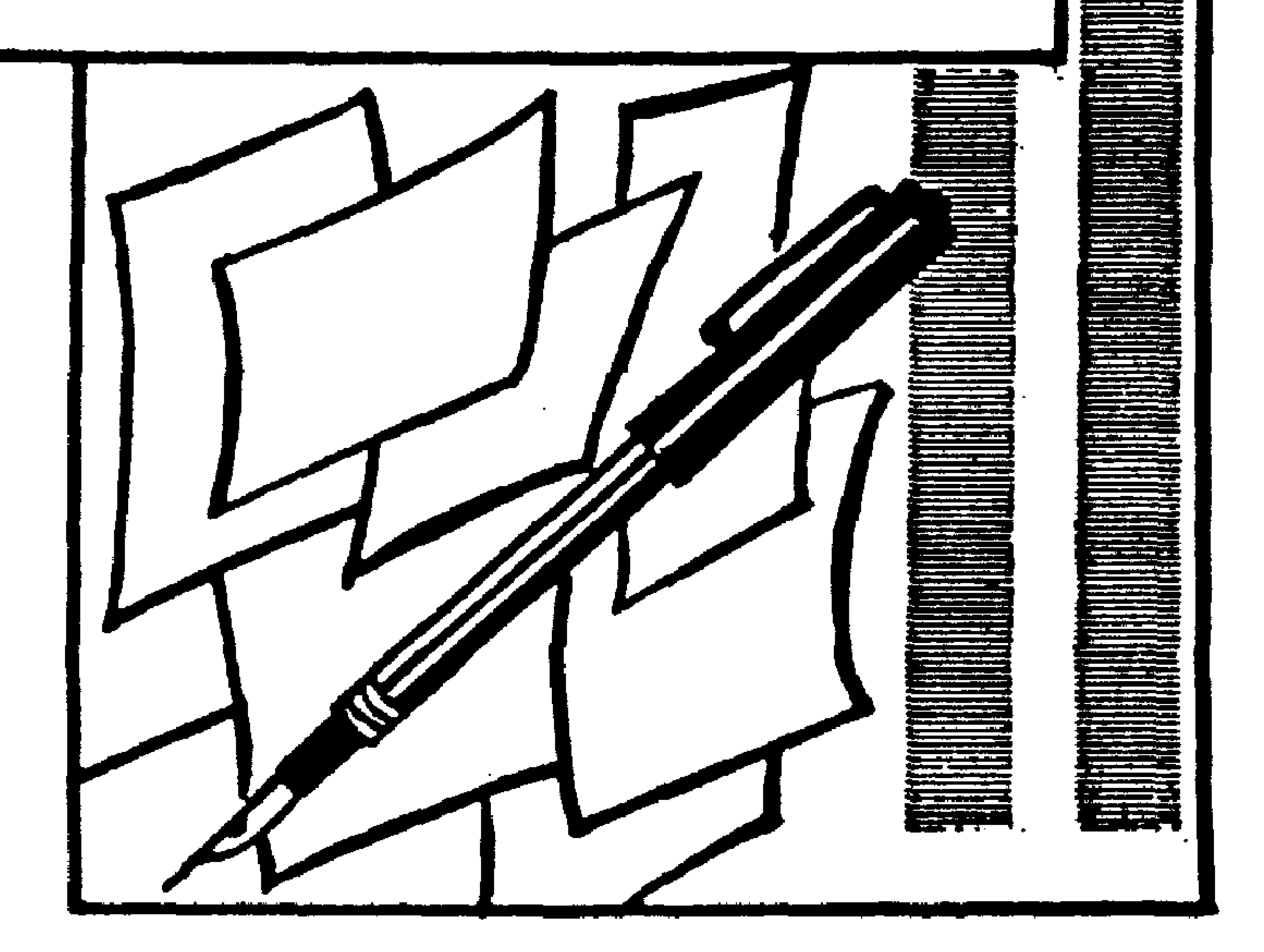
إذا حصلت على أقل من ٤ نقاط ، فأنت تفكر فى نفسك غالباً أكثر من تفكيرك فى الآخرين، واهتمامك ينصب على ما تأخذه أكثر مما تعطيه .





الاختبار الخامس عشر

ما مدى فاعليتك مع الآخرين لاتخاذ القرار الحاسم ؟



☐ هناك مواقف قد تتعرض لها ويكون نتيجتها الحياة أو الموت، واستمرار حياتك أو انتهاؤها يعتمد على مدى فاعلية الجماعة معك فى مشاركتها لبعضها فى المعلومات وعلى نوع القيادة اللازمة للمرور من هذه الأزمة ..

المشكلة

كانت الساعة العاشرة صباحاً فى منتصف شهر يوليو، حتى هوت الطائرة فى الصحراء الغربية محترقة، ونجا جميع ركابها باستثناء الطيار ومساعديه والمضيفة، ولم يستطع الطيار إخطار أى مكان بالحادث قبل أن تهوى الطائرة، ولكن تبين من المشاهدة الجوية أن الطائرة على بعد ١٠٠ كيلو من هدف الرحلة النهائى علماً بأن الطيار سبق وأفاد الركاب أنهم على بعد ١٢٥ كيلو من الوادى حيث توجد الحياة. أما بالنسبة لمكان الهبوط، كان منطقة مسطحة وقاحلة تماماً، وذلك فيما عدا بعض النباتات الصحراوية، ووفقاً للتنبؤات الجوية كان من المتوقع أن تصل درجة الحرارة فى النهار إلى ٤٥° مئوية.

المجموعة تلبس ملابس صيفية خفيفة، وقد تمكنت المجموعة قبل الهبوط أن تنقذ خمسة عشر نوعا من الأصناف (مرفق بيانها) والمطلوب من المجموعة ترتيب هذه الأصناف بحسب أهميتها لبقائهم، بادئين بالأهم فالمهم.

تمرين الحياة أو الموت

العناصر	التقيم الفردى (أ)	التقيم الجماعى (ب)	رأى الخبراء	نسبة الرأى الفردى للخبراء	نسبة الرأى الجماعى للخبراء
١ ـ بطارية					
٢ ـ مطواة					
٣ ـ خريطة جوية للموقع					
٤ ـ معطف بلاستيك للمطر					
٥ ـ بوصلة					
٦ ـ صندوق اسعاف					
٧ ـ مسدس عيار ٤٥ مم					
٨ ـ براشوت					
٩ ـ زجاجة أقراص ملح					
١٠ ـ زمزمية مياه مملوءة					
١١ ـ كتاب					
١٢ ـ نظارة شمس					
١٣ ـ بالطو صوف					
١٤ ـ مرآة تجميل					
١٥ ـ ٢ جالون فودكا					

إجمالى النسب

● عند ممارسة التمرين بمفردك ، فيمكنك كتابة ترتيب أهمية العناصر المختلفة كما تراها وأنت فى هذا الموقف . فلنفرض أنك اعتبرت صندوق الإسعاف مثلا أهم الأدوات فى هذا الموقف فيكتب أمامها رقم « ١ » ويليها فى الأهمية رقم « ٢ » .

● وعند ممارسة المجموعة للتمرين فيتم معرفة رأى كل فرد بعد كتابته ووجهة نظره فى اختيار كل عنصر ، فستجد أن المجموعة قد اتفقت على رأى مماثل أو رأى آخر يكتب أيضاً .

● يتم حساب نسبة الرأى الفردى والرأى الجماعى بالنسبة لرأى الخبراء الذين وضعوا تلك الأرقام بناء على تجارب واختبارات لتحديد مدى اختلاف الفرد عن الخبراء ومدى اختلاف رأى المجموعة عن الخبراء فبفرض أن رأى الفرد بالنسبة لترتيب أحد العناصر هو ٣ ورأى الخبراء ١٥ فيكون نسبة رأى الفرد ١٢ .. انظر الجدول المقابل .

وتجمع تلك النسب لتحديد مدى اختلاف المجموعة عن رأى الخبراء ، أو مدى فاعلية الجماعة معك فى مشاركتها لبعضها فى المعلومات .

رأى الخبرء بالترتيب حسب الجدول المرفق فى ترتيب أهمية الأدوات من ١ إلى ١٥ : ٨ ـ ١١ ـ ١٥ ـ ٥ ـ ١٤ ـ ٣ ـ ٧ ـ ٤ ـ ١٣ ـ ٢ ـ ١٢ ـ ٦ ـ ٩ ـ ١ ـ ١٠ .

العناصر	التقييم الفردى (أ)	التقييم الجماعى (ب)	رأى الخبراء	نسبة الرأى الفردى للخبراء	نسبة الرأى الجماعى للخبراء
خريطة جوية للموقع	٣	١٥	١٥	١٢ ٥٠	صفر ٦٠
الإجمالى :					

*** نتيجة الاختبار :**

● ستصل فى هذا التمرين إلى نسبة الرأى الفردى بالنسبة لرأى الخبراء إلى نسبة رأى الجماعة بالنسبة لرأى الخبراء، وهذه النسبة ستحدد مدى فاعلية الجماعة معك ودرجة مشاركة بعضها لبعض، فكلما زادت النسبة بينهما زاد الاختلاف بينك وبين تلك الجماعة وكلما قربت كلما زادت فاعلية الجماعة معك .

التقييم الفردى معناه ، أن الفرد قد اختار رقم ٣ على أنه أهم شيء والتقييم الجماعى اختاروا رقم ١٥ والخبراء كذلك رقم ١٥ فبطرح الرقمين تنتج نسبة الإختيار الفردى إلى إختيار الخبراء وهى ١٢ وتجمع النسب حتى آخر شيء فى الجدول .


الاختبار السادس عشر
هل أنت ممن يعانون
الشعور بالنقص ؟

□ من الناس من تلازمهم عقدة تسمى الشعور بالنقص ، واحتقاره لذاته وبأن الآخرين ينظرون إليه دائما على أنه أقل منهم شأنا على الرغم من عدم صحة ذلك ، وإجابتك عن الأسئلة التالية ستكشف لك عن وجود هذه الصفة أم لا وهذا يدل على عدم مواجهة الحياة بواقعية .

الأسئلة يجاب عنها بنعم أولا :

١ ـ هل تشعر أن نجاح الآخرين يسبب لك الضيق ؟ □

٢ ـ هل تحاول التأثير على الآخرين بصوتك المرتفع والنبرة العدائية ؟ □

٣ ـ هل اتهمك البعض بالبجاحة ؟ □

٤ ـ هل يتهمك الآخرون بعدم مراعاة السلوك الجيد والعرف ؟ □

٥ ـ هل تعتقد أن النمط الاجتماعى الآن ـ نمط خاطىء ؟ □

٦ ـ هل يروق لك مضايقة المتحدثين بالإكثار من الأسئلة والتحديات ؟ □

٧ ـ هل تأخذ بالثأر عندما لاتستطيع أن تفرض رأيك الشخصى ؟ □

٨ ـ هل تشك فى قدرتك على اجتذاب أى فرد؟ □

٩ ـ هل تطلعاتك وطموحك فى الحياة إلى النجاح لايسعدك ؟ □

١٠ ـ هل تكره الاقتراح الذى يكون الغاية منه مساعدتك ؟ □

١١ ـ هل ترضيك المجاملة أكثر من الإنجاز الحقيقى ؟ □

١٢ ـ هل تبذل جهدك فى أن تجعل من أمامك يشعر بالحرج ؟ ☐

١٣ ـ هل تفضل ترديد أشياء يمكن أن تؤذى الآخرين ؟ ☐

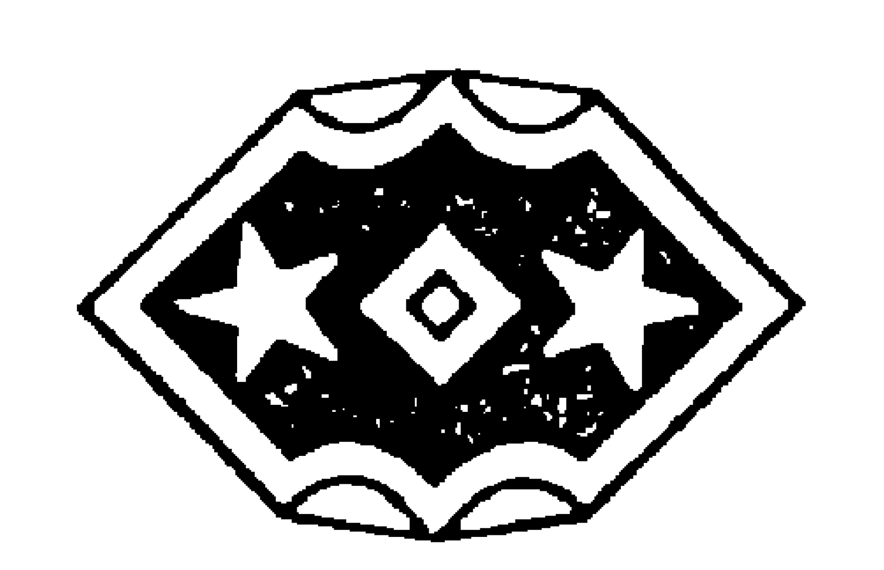
١٤ ـ هل يغضبك أن يتفكه أحد عليك؟ ☐

١٥ ـ هل تحاول التهريج فى إحدى الحفلات على أن تبقى دون أن تلفت إليك الانتباه ؟ ☐

١٦ ـ هل تحمر وجنتيك عندما يقدمونك للغرباء ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

إذا أجبت بنعم عن أكثر من ٨ أسئلة من الـ ١٦ سؤال فأنت لاتواجه الحياة بواقعية .




الاختبار السابع عشر
هل لديك القدرة على
إدارة اجتماع بنجاح ؟

□ يجب على رئيس الاجتماع أن يكون خادمه وليس سيده، وعليه أن يضع فى اعتباره أن الاجتماع لم يعقد للإصغاء إليه ولتنفيذ رغباته الشخصية، ولكن يجب أن يكون دور الرئيس هو المهارة فى توجيه الاجتماع للحصول على أحسن القرارات، وهذا يقتضى من الرئيس أن يكون ملتزماً ومتفانياً فى تحقيق أهداف الاجتماع، كما يجب أن يولد الحماس لبعث الالتزام عند الأعضاء .

وكل رئيس له طريقة مختلفة فى نبذ التعليق غير البناء وغير الهادف بإشارة منه لها دلالة على عدم الرضا بلباقة وفن .

ولمعرفة مدى جدارتك لهذه المهمة ، أجب عن أسئلة الاختبار التالى .

ضع علامة على المعيار الذى تختاره كأهم معيار تستطيع أن تحكم من خلاله على أن الاجتماع فعال وذو فائدة .

١ ـ أن يكون الاجتماع محدداً بوقت قصير ( )

٢ ـ أن يكون لرئيس الاجتماع سلطات فعالة وقوية على الأعضاء ( )

٣ ـ أن يزيد عدد الأعضاء عن ١٠ حتى تتوفر معلومات كثيرة ( )

٤ ـ إذا استطاع الاجتماع أن ينجز شيئاً لايمكن إنجازه عن طريق الأعضاء على انفراد ( )

٥ ـ ألا يحكمه عامل الوقت أو التكلفة ولكن يحكمه عامل إنجاز الأهداف ( )

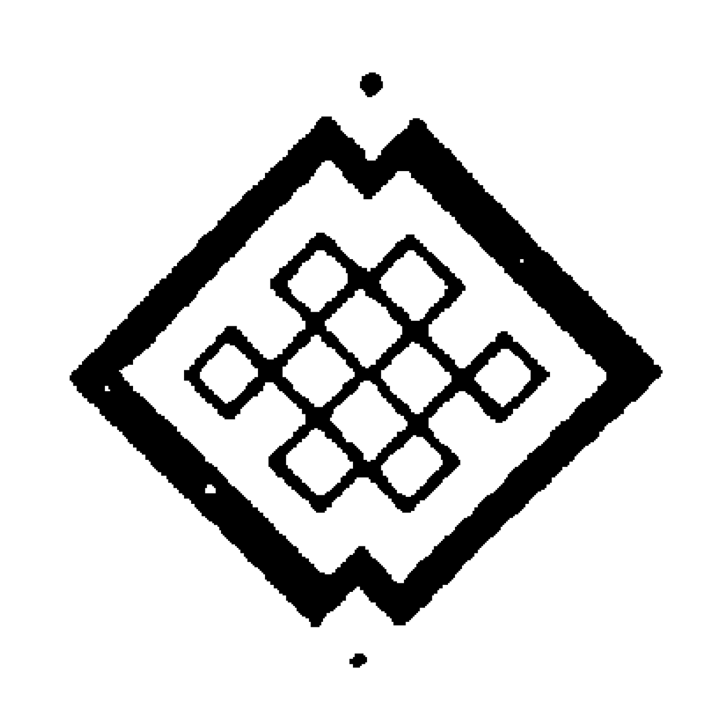
٦ ـ ألا يزيد عدد أعضاء الاجتماع عن ٥٠ حتى يمكن اتخاذ قرارات ( )

* نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات :

درجة السؤال رقم ١ هى ٦
درجة السؤال رقم ٢ هى ٤
درجة السؤال رقم ٣ هى ٥
درجة السؤال رقم ٤ هى ٢
درجة السؤال رقم ٥ هى ١
درجة السؤال رقم ٦ هى ٣

والإختيار سيكون على معيار واحد فقط من المعايير الست وتقدر النتيجة حسب الدرجة فإذا كانت الدرجة أكثر من ٤ فأنت من الذين يديرون الإجتماعات بنجاح وثقة بحيث يمكنك السيطرة على الإجتماع وتوجيهه للوجهة السليمة فى إتخاذ القرارات المقيدة .





الاختبار الثامن عشر

هل أنت ممن يقتنصون الفرص؟

☐ بعض الأشخاص ـ وربما أنت منهم ـ يعرفون كيف يستفيدون من كل الفرص التى أمامهم . بحيث تجدهم فى كل موقع ينظرون إلى أى موضوع على مقدار استفادتهم منه .. أو ماذا يقدم لهم من فائدة ..

وعندما لايجد أحدهم منه أى فائدة ستعود عليه فهو سريع التملص من الموقف .. ويبدو كما لو كان لايعرف المشاكل ولمعرفة مدى وجود هذه الصفة بك ، عليك بإجابة أسئلة الاختبار التالى بـ « نعم » أو « لا » .

الأسئلة :

١ ـ عند بداية حصولك على إجازة سنوية انتظرتها كثيراً جاءتك فرصة لمنصب كنت تحلم به :

أ ـ تتنازل عن القيام بالإجازة فى سبيل مستقبلك الوظيفى ؟ ☐

ب ـ تجرى اتصالا مع مدير العمل لتأجيل استلامك للعمل بعد عودتك من الإجازة ؟ ☐

جـ ـ تستمر فى قيامك بالإجازة على أن تقابل رئيس العمل بعد عودتك ؟ ☐

٢ ـ مضطر لقضاء السهرة بمفردك فى المنزل :

أ ـ تبتلع قرصا منوماً لتدخل فى النوم بأسرع مايمكن ؟ ☐

ب ـ تنتهز الفرصة لتقرأ كتابا أو تفكر فى أداء بعض التزاماتك ؟ ☐

جـ ـ تشاهد التليفزيون حتى يغلبك النعاس ؟ ☐

٣ ـ يصادفك فى الطريق شخص غير معروف لك ليحادثك فهل :

أ ـ تجيبه بشيء من الفتور ؟ ☐

ب ـ تتجاذب معه الحديث قليلاً ؟ ☐

حـ ـ تصغى إليه باحترام ؟ ☐

٤ ـ دعيت لمأدبة لاحظت أن رئيس العمل الذى يعمل عنده صديقك يحاول عقد صداقة معك : هل

أ ـ تتظاهر بأنك لم تفهم ؟ ☐

ب ـ تجيب بحدة وسرعة من فورك ؟ ☐

جـ ـ تتألم بصمت لكى لاتتسبب بالأذى لصديقك ؟ ☐

٥ ـ طلب منك الطبيب الابتعاد عن الطعام أو عمل رجيم قاس :

أ ـ يهمك اتباع ذلك ولكن فقط عندما تتذكر موضوع الرجيم. ☐

ب ـ تبالغ فى سبب ماتشكو منه.. المرء لا يعيش إلا مرة واحدة. ☐

جـ ـ تتخذ مقررات قاسية جداً مع أخذ يوم راحة أسبوعياً. ☐

٦ ـ أعطيت لأحد الأفراد بعض المال ولكنه لم يعده :

أ ـ تحاول فهم هذا التصرف؟ ☐

ب ـ تقرر عدم إعطاء أى قرض لمن تعرفهم تمام المعرفة؟ ☐

جـ ـ تقرر عدم إقراض مالٍ بعد ذلك؟ ☐

٧ ـ عند إحساسك بأن بعضهم سيؤذيك ، فكيف يكون تصرفك :

ا ـ تصارحه بأنك لاتستلطفه ؟ ☐

ب ـ تنتظر هجومه حتى تدافع عن نفسك ؟ ☐

جـ ـ الالتزام بسلوك يؤدى إلى تحول فى موقفه منك ؟ ☐

* **نتيجة الاختبار :**

تقدير الدرجات : كما هو موضح بالجدول التالى :

١ ـ أ = ٣ ب = ٢ جـ = ١

٢ ـ أ = ١ ب = ٣ جـ = ٢

٣ ـ أ = ١ ب = ٣ جـ = ٢

٤ ـ أ = ٣ ب = ١ جـ = ٢

٥ ـ أ = ٢ ب = ١ جـ = ٣

٦ ـ أ = ٣ ب = ٢ جـ = ١

٧ ـ أ = ١ ب = ٢ جـ = ٣

إذا حصلت على أقل من ٧ درجات :

فالفرص أمامك كما هى لسواك ولكنك لست جريئاً لاقتناصها وحتى لاتستطيع تمييزها وتفضل الشكوى من الحياة ..

إذا حصلت على ٨ ـ ١٤ درجة :

أنت إنسان تؤمن بالحظ والقضاء والقدر،ولكنك تميل للسلبية ونظراً لانعدام الروح العدوانية فأنت لديك صداقات تساعدك .

إذا حصلت على ١٥ ـ ٢١ درجة :

أنت لك طبيعة نارية وترتاح مع المواقف الصعبة ، وتعتبر أن الحياة اليومية تحتاج إلى الكفاح وعلى الرغم من هذا النجاح فإنك قلما تخفق فيما تقوم به من عمل .



الاختبار التاسع عشر

هل أنت إنسان طموح أم إنسان حالم؟

☐ لكل رجل أعمال أو مدير أو صاحب عمل درجة من الطموح تدفعه دائما لتحقيق المزيد من التقدم والثراء . ولكن ليس معنى ذلك أن كل مايطمح إليه يمكن تحقيقه ؛ فأحياناً يكون طموحه أبعد بكثير عن مقدار مالديه من إمكانات تحقق له رغبته المنشودة .

كذلك قد يكون مقدار مايبذله من جهد وعناء لتحقيق تلك الرغبة أقل بكثير من طموحه لتحقيقها .

ولكن يجب على كل من يطمح إلى الوصول إلى شيء معين أن يعد نفسه جيداً لتحقيق هذا الشيء وأن يترك لله سبحانه الدور الباقى فى تحقيق طموحه ، فبدون هذا الإعداد الجيّد ، يبدو الإنسان حالماً وليس طموحاً بالفعل .

والآن ، هل تعتقد أنك تُعد نفسك بطريقة جيدة تساعدك على تحقيق طموحك ؟ لمعرفة ذلك أجب عن أسئلة الاختبار التالى بنعم أو لا : هل ·

١ ـ قمت بتحديد هدفك المنشود بصورة مؤكدة ؟ ☐

٢ ـ تدرك تماماً المهارات والإمكانات اللازمة لتحقيق هذا الهدف ؟ ☐

٣ ـ تجد أن مستوى أدائك فى عملك الحالى يؤهلك لأداء هذا العمل المنشود ؟ ☐

٤ ـ ناقشت هذا الموضوع مع رئيسك أو زملاء العمل وفكرت جيداً فى نصيحتهم ؟ ☐

٥ ـ ناقشت هذا الموضوع مع من لهم تجارب سابقة به ؟ ☐

٦ ـ ناقشت هذا الموضوع مع أفراد آخرين خارج مجال عملك ؟ لكنك تعتز برأيهم ؟ ☐

٧ ـ خططت جيداً لتحقيق ذلك الهدف ؟ ☐

٨ ـ فكرت فى حضور دورات تعليمية لتفيدك فى الإلمام بنواحي ذلك الهدف ؟ ☐

٩ ـ طلبت من رئيسك فى العمل أن يسند إليك بعض المهام أو الأبحاث التى تفيدك فى الإلمام بهذا الموضوع ؟ ☐

١٠ ـ فكرت فى اقتناء الكتب والمجلات التى تناقش هذا الموضوع ؟ ☐

١١ ـ قمت بمراسلة بعض الجهات التى قد تفيدك بمعلوماتها فى تحقيق هدفك ؟ ☐

١٢ ـ قمت بتقييم مابذلته من مجهود وخطوات ناجحة للوصول إلى هدفك ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات :

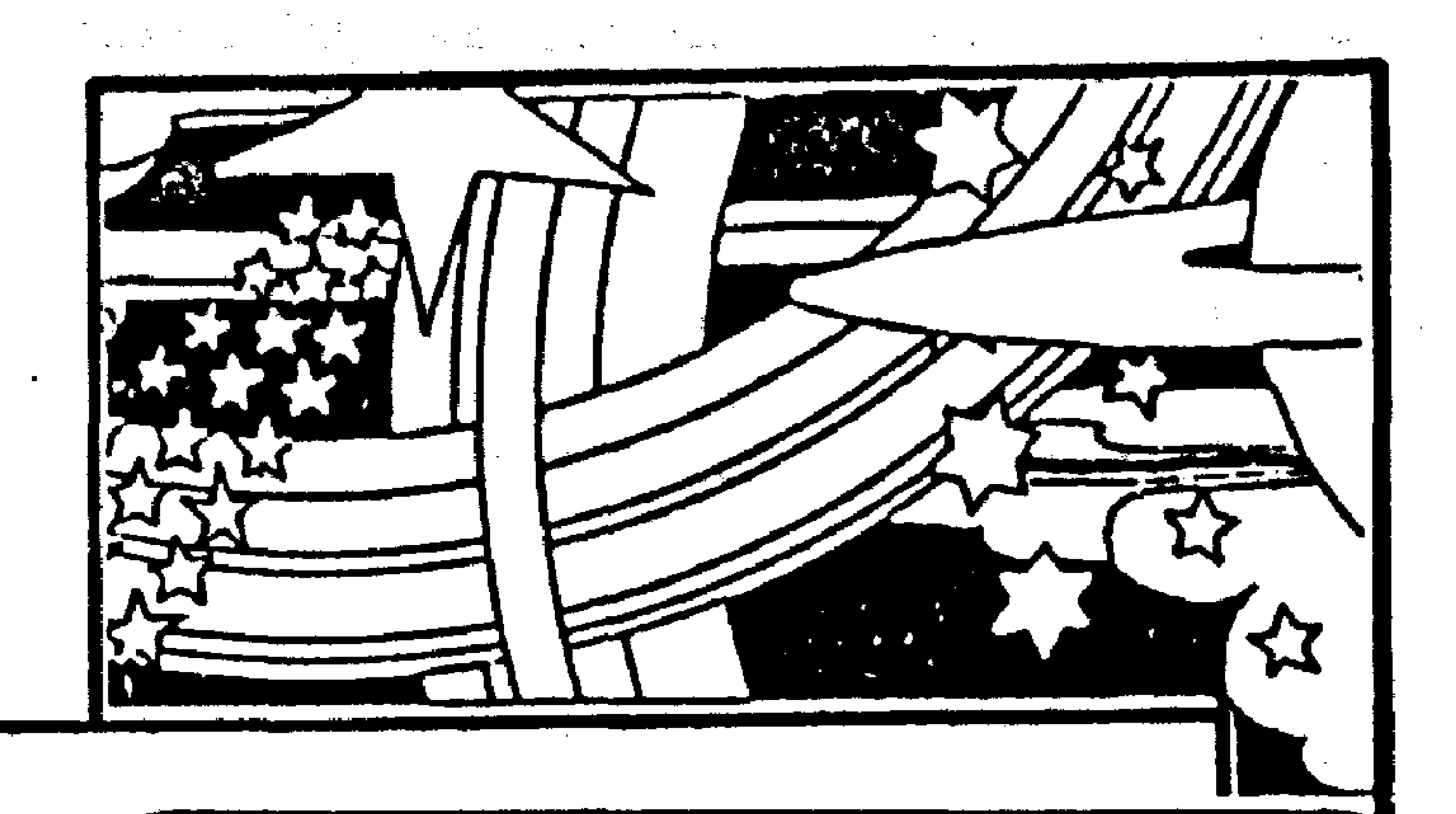
أعط نفسك درجة واحدة لكل إجابة بكلمة « نعم » :

من ١٠ ـ ١٢ درجة : أنت قمت بما ينبغي عليك عمله لتحقيق طموحك . أتوقع لك تحقيق هدفك المنشود بقدر كبير .

٧ ـ ١٠ درجات : لايزال هناك ماينبغى عليك اتخاذه للوصول إلى هدفك ، فاحرص على إتمام هذه الأشياء .

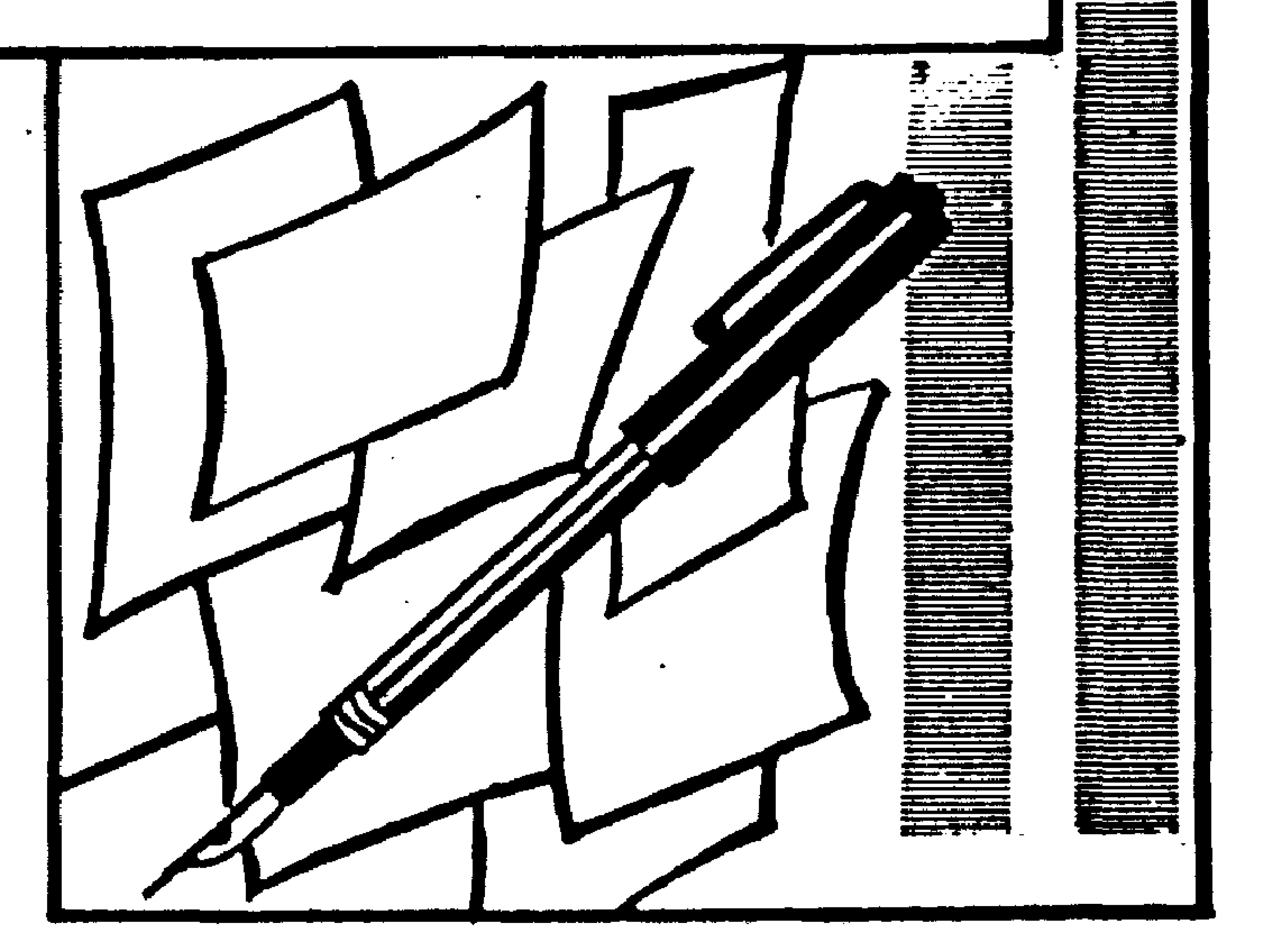
٣ ـ ٦ درجات : لايزال أمامك الكثير ، حتى تتمكن من تحقيق هدفك ، فاعمل بسرعة وجدية .

٢ درجة أو أقل : ليس لديك طموح على الإطلاق ، لكنك تحلم فقط بتحقيق بعض الأشياء .



الاختبار العشرون

هل أنت مندوب مؤثر ؟



☐ تعتبر أعمال المندوب بمثابة عصب الحياة لأى مشروع أو مؤسسة ناجحة .

والتخطيط الجيد والتام يعنى اتخاذ القرار الأحسن عندما تكون مندوبا مفوضاً معارضاً لمرءوس عديم الخبرة هل ستجيب بنعم أو لا عن الأسئلة الأتية ؟

ضع علامة (✓) للإجابة بنعم وعلامة (X) للإجابة بلا عن كل سؤال من الأسئلة الأتية :

١ ـ أشرح التفويض وأقوم بتوضيح الأعمال ☐

٢ ـ أشرح مدى أهمية العمل وكيف سيفيد الشركة أو الفرع ☐

٣ ـ اشرح كيف سيستفيد (عن تجربة ـ أو وعد أفضل متوقع ـ إلخ) ☐

٤ ـ أبعث فى طلب أى مراجع إضافية يحتاج إليها لإتمام العمل ؟ ☐

٥ ـ أوضح الموارد التى ستنضم إليه (من النقود ـ والناس ـ والتجهيزات .. إلخ) ☐

٦ ـ أوضح أى مخالفات قانونية أو اعتراضات والتى يمكن أن يكون لايعرف عنها شيئاً ☐

٧ ـ أقوم بجس النبض لما إذ كان يحتاج لأى معاملة خاصة متعلقة بالعمل ☐

٨ ـ أعرفه على مفتاح العمل من الناس الذين سيعمل معهم وإذا كان من المستطاع أقدمه لهم ☐

٩ ـ أحدد تاريخاً معيناً لإتمام المهمة ☐

١٠ ـ أشرح كيف سيقاس عمله ☐

١١ ـ تعيين بعض المواعيد متى يمكن مقابلته لمراجعة التقدم فى العمل ☐

١٢ ـ إخباره عن نوع المعلومات التى سوف يتوقع عمل تقرير عنها وفى أى شكل تقدم ☐

١٣ ـ اختبار ما إذا كان قد تفهّم النقاط الرئيسية لتوجيهه ☐

١٤ ـ طمأنته أنه إذا قابل أى صعوبات سيكون مسرورا لمساعدته ☐

١٥ ـ تمنياتك له بحظ سعيد ☐

* نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات : أعط نفسك خمس درجات عن كل إجابة بنعم .

إذا كانت النتيجة من ٦٠ ـ ٧٥ درجة :

أنت مندوب حقيقى منظم يعرف كيف يستعمل التفويض كسلاح لإثارة الدوافع .

إذا كانت النتيجة من ٤٠ ـ ٥٥ درجة :

عموماً أنت تقوم بأداء جيد . لذا فأنت ضعيف تجاه التخصص أحياناً وهذا يمنعك من أن تكون أكثر حضوراً .

إذا كانت النتيجة من ١٥ ـ ٣٥ درجة :

أنت تغيب عنك نقط مختلفة هامة. استعمل هذا الاختبار كمرجع وابدأ فى تحسين نقط الضعف ـ وحاول أن تبدى ثقة أكثر فى الناس الذين تتعامل معهم .

إذا كانت النتيجة من صفر ـ ١٠ درجات :

أنت من الصعب عليك جداً أن تكون مفوضاً ، وإذا فرض وأنك قمت بهذه المهمة فأنت تؤديها بصورة رديئة ، وعلى حساب صحتك وأعصابك .



الاختبار الحادي والعشرون

ما مدى ثقتك فيمن تتعامل معهم؟

□ الثقة بالآخرين صفة تختلف فى مقدارها من فرد لفرد .

ولاشك أن توافر هذه الصفة بين أفراد فريق العمل ، وبين هذا الفريق بصفة عامة وبين رئيسه هو من أهم مقومات نجاح العمل .

ولبيان مقدار ثقتك بالآخرين ، أجب عن أسئلة الاختبار التالى :

السؤال الأول :

إذا كنت على وَشْك القيام بإجازتك السنوية ، وكان لديك أعمال كثيرة يجب الانتهاء منها قبل الإجازة ، فأى قرار من القرارات التالية تتخذه قبل القيام بإجازتك ؟

ا ـ أن تعهد لبعض مرءوسيك بإنجاز هذه الأعمال مع إعطائهم سلطة اتخاذ القرارات ؟ □

ب ـ أن تعهد لبعض مرءوسيك بدراسة هذه الأعمال وجمع المعلومات اللازمة ، بحيث تتمكن أنت بنفسك من إنجازها على وجه السرعة عند عودتك من الإجازة ؟ □

جـ ـ أن تشير عليهم ببقاء كل شىء على حاله لحين عودتك ؟ □

السؤال الثانى :

إذا عدت من إجازتك ووجدت كماً كبيراً من الأوراق التى يجب أن توقعها فى نفس اليوم ، وإلاّ تعرضت لخسارة كبيرة ، فهل :

ا ـ تقوم بفحص بعضها قبل التوقيع ؟ □

ب ـ تفحصها جميعاً وبدقة ؟ □

جـ ـ توقّعها جميعاً دون فحص ؟ □

السؤال الثالث :

إذا حضرت اجتماعاً ، وكان عليك الإجابة عن بعض الأسئلة التى

تتعلق بأمن شركتك ، فهل :

أ ـ تجيب عن كل الأسئلة ، ولو بإجابات غير صحيحة؟ ☐

ب ـ تدلى ببعض المعلومات الحقيقية ، ولكن بحذر شديد؟ ☐

جـ ـ تجيب عن كل الأسئلة بوضوح وصراحة؟ ☐

السؤال الرابع :

إذا طلبت من أحد مرءوسيك السفر فى مهمة عمل ، فهل :

أ ـ تخبره بثقتك فيه ، وبأنه لاشك سوف يوفق فى مهمته ؟ ☐

ب ـ تناقش معه النواحى المتعلقة بهذه المهمة وماقد يتعرض له من مواقف ؟

جـ ـ تتخذ موقفاً سلبياً ، وتتركه يتصرف من تلقاء نفسه ؟ ☐

السؤال الخامس :

إذا أخبرك رئيسك برغبته فى التعرف على مرءوسيك عن طريق اجتماعه بهم فى لقاءات شهرية ، حتى يتبين مدى قدرتك فى إدارة الأعمال ، فهل :

أ ـ توافقه فى الحال ، وتحدد ميعاداً قريباً للاجتماع بهم ؟ ☐

ب ـ تحاول إقناعه بلباقة بعدم جدوى هذه اللقاءات ، فربما لايرضى عن أسلوبك فى الإدارة ؟ ☐

جـ ـ توافقه على ذلك ، ولكن مع حضورك شخصياً لهذه اللقاءات ؟ ☐

السؤال السادس :

إذا تقرّب إليك أحد زملائك فى العمل ليبغى صداقتك ، على

الرغم من علاقتك المحدودة به ، فهل :

- تظل حذراً فى علاقتك به حتى تدرك نواياه الحقيقية ؟ ☐
- ترحّب بصداقته ، ولكن لاتقوم بأى خطوات إيجابية ؟ ☐
- ترحب بصداقته ، وتعامله كصديق عزيز على نفسك ؟ ☐

السؤال السابع :

إذا زار شركتك أحد الاستشاريين وطلب الاجتماع بك لمناقشة بعض الموضوعات التى تتعلق بمجال أمن الشركة ، فهل :

أ - تجيب عن كل الأسئلة بطريقة لبقة ، بحيث لاتضلله وفى نفس الوقت لاتبوح له بكل شىء يتعلق بالأمن ؟ ☐

ب - تجيب عن الأسئلة بحذر حتى إذا دعاك ذلك للإجابة عن بعض الأسئلة بمعلومات غير حقيقية ؟ ☐

جـ - تتحمس لهذا اللقاء ، وتدلى له بكل ماتعرفه ؟ ☐

السؤال الثامن :

إذا حضرت اجتماعاً أنت وزميل لك فى العمل وكان هذا الاجتماع خارج المصلحة التى تعمل بها ، وطُلب منك أن تقيّم مديرك فى العمل من خلال هذا الاجتماع ، فهل :

أ - تذكر بصراحة حسنات مديرك وتذكر أيضاً سيئاته ؟ ☐

ب - تذكر فقط حسناته ؟ ☐

جـ - تنتقد مديرك بطريقة سطحية ، بحيث لاتتعرض فى حديثك إلى ماقد يسىء إليه بشدة ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

توزيع الدرجات :

السؤال الأول

أ – ٣ درجة

ب – ٢ درجة

جـ – صفر درجة

السؤال الثانى

أ – ٢ درجة

ب – صفر درجة

جـ – ٣ درجة

السؤال الثالث

أ – صفر درجة

ب – ٢ درجة

جـ – ٣ درجة

السؤال الرابع

أ – ٣ درجة

ب – ٢ درجة

جـ – صفر درجة

السؤال الخامس

أ – ٣ درجة

ب – صفر درجة

جـ – ٢ درجة

السؤال السادس

أ – صفر درجة

ب – ٢ درجة

جـ – ٣ درجة

السؤال السابع

أ – ٢ درجة

ب – صفر درجة

جـ – ٣ درجة

السؤال الثامن

أ – ٣ درجة

ب – صفر درجة

جـ – ٢ درجة

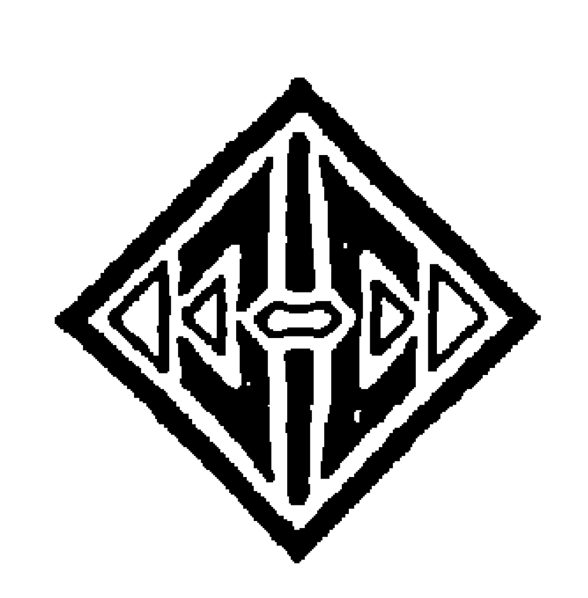
ـ مجموع الدرجات :

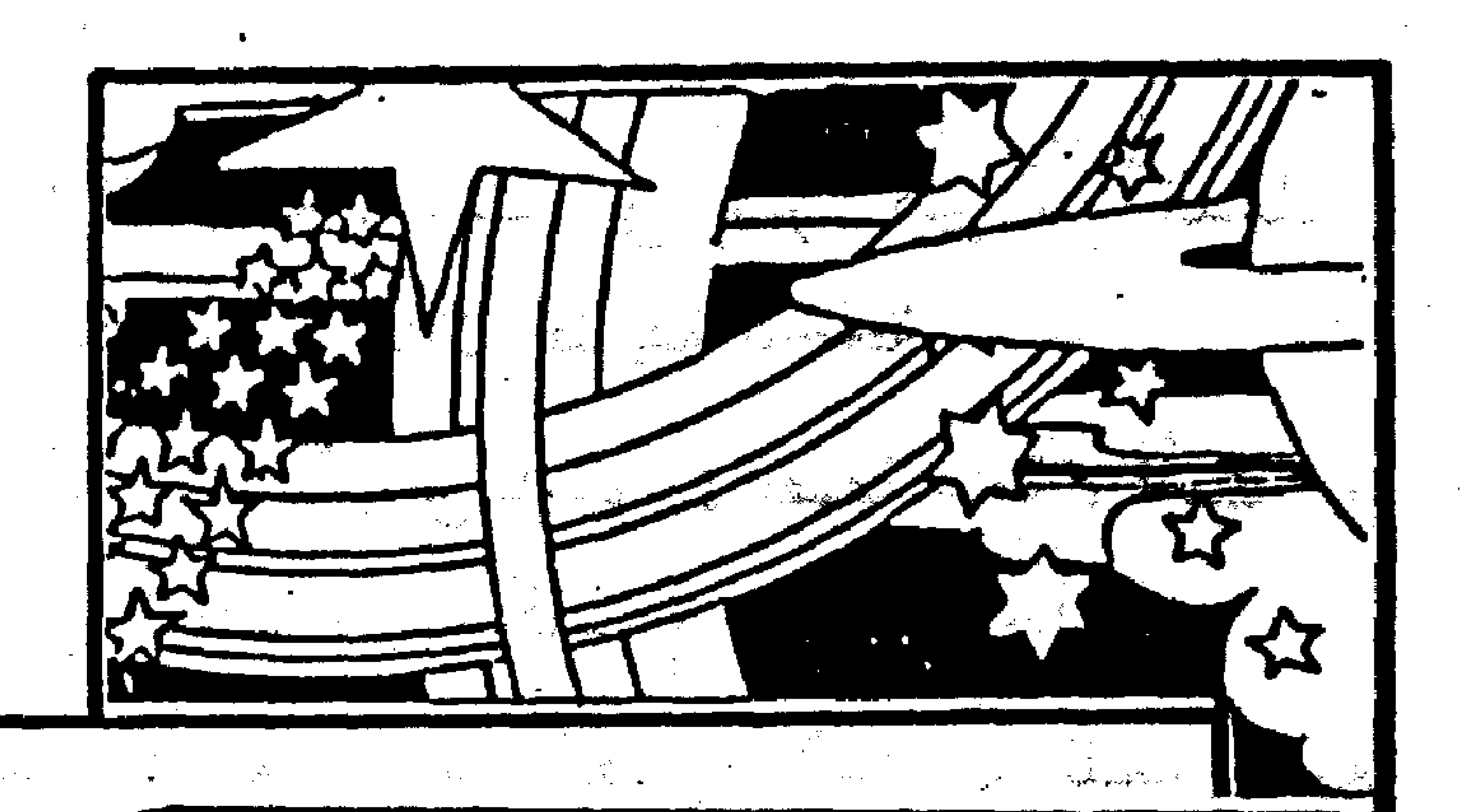
ـ من ١٨ ـ ٢٤ درجة : أنت على قدر كبير من الدهاء ، وتستطيع الاحتفاظ بأسرار شركتك بطريقة ناجحة .

ـ من ٨ ـ ١٧ درجة : لا بأس بأسلوبك بصفة عامة ، فأنت غير صريح تماماً وفى نفس الوقت غير شكاك أو مبالغ فى حذرك .

وأعتقد أن هذا الأسلوب هو أفضل الأساليب للتعامل مع الآخرين ، فدائماً تتطلب العلاقات شيئاً من الحذر .

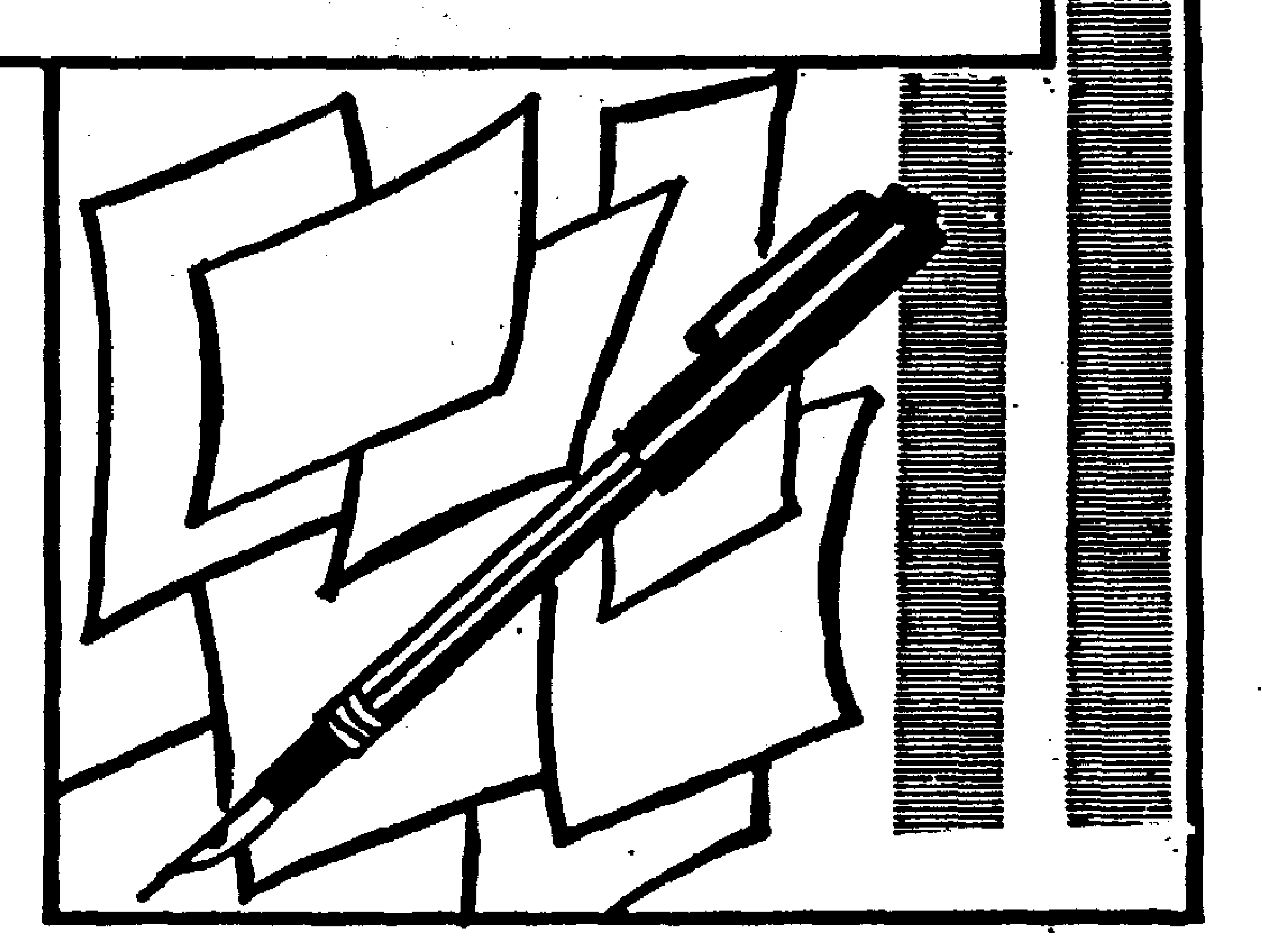
ـ من صفر ـ ٧ درجات : أنت لاتثق بالآخرين ، وعلى قدر كبير من الحرص ومشكلة هذا الأسلوب هو أن عدم ثقتك المطلقة بالآخرين ربما تجعلهم فى نفس الوقت لايثقون بك .





الاختبار الثاني والعشرون

ما مقدار قوة ذاكرتك فى معاملاتك اليومية ؟



☐ الذاكرة الجيّدة هى صفة أساسية لأى مدير عمل ناجح ، كذلك فاستعادة المعلومات بسرعة وبسهولة تعطى للفرد نوعاً من التفوق وتزيد شخصيته جاذبية وقوة ، على عكس الذاكرة الضعيفة التى تميز صاحبها بنقص القدرة والكفاءة .

والآن ، اختبر مقدار قوة ذاكرتك من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية :

١ ـ هل تنسى تدوين مواعيدك اليومية (بمفكرتك) الخاصة ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٢ ـ هل تفاجأ بقدوم بعض الزائرين لنسيانك ميعاد حضورهم ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٣ ـ هل يذكرك سكرتيرك الخاص بميعاد الاجتماعات لنسيانك لها ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٤ ـ هل تنسى بعض الأوراق بمكتبك عند حضورك الاجتماعات ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٥ ـ هل تنسى أثناء إلقاء الأحاديث استكمال حديثك بعد توقفك لفترة عند نقطة مّا لم يتهيأ لك لإتمامها ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٦ ــ إذا حيّاك بعض زملاء العمل ، الذين يعملون فى قسم آخر ، تحية الصباح ، فهل تجد صعوبة فى تذكر أسمائهم فى الحال ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٧ ــ إذا تعرفت على شخص من خلال لقاء اجتماعى ، فهل تنسى اسم هذا الشخص بعد دقائق ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٨ ــ هل نسيت فى مرة مقابلة زميل لك أو رجل أعمال فى المطار أو فى محطة القطار ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٩ ــ هل تعطلت بك السيارة لانتهاء البنزين وأنت ذاهب إلى عملك ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٠ ــ هل تنسى أن تخبر زوجتك بالتليفون إذا تأخرت فى عملك ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١١ ــ هل تنسى مكان سيارتك بالشارع وأنت قادم إليها بعد انتهاء عملك ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٢ ــ هل تنسى إحضار بعض الأوراق أو نظّارة القراءة عند حضورك الاجتماعات ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٣ ــ هل تنسى استكمال الحديث عن كل النقاط التى كنت تود التحدث عنها فى الاجتماعات ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٤ ـ هل تنسى إرسال بطاقات التهنئة بعيد مّا لرجال أعمال على علاقة وطيدة بك ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٥ ـ هل تنسى إرسال بطاقة تهنئة إلى سكرتيرك بمناسبة هامة بالنسبة له ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٦ ـ هل تنسى رقم تليفون مرءوسك المباشر فى العمل ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٧ ـ هل تنسى أسماء أزواج أو زوجات من ترأسهم مباشرة فى العمل ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٨ ـ هل تنسى مراجعة كشوف المرتبات كل شهر قبل صرفها للعاملين لديك ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

١٩ ـ هل تنسى مقدار راتب مرءوسيك فى العمل ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

٢٠ ـ هل تنسى تهنئة أحد مرءوسيك أو أحد زملائك بمناسبة ترقيته فى العمل ؟

غالباً ☐ أحياناً ☐ أبداً ☐

* نتيجة الاختبار :

توزيع الدرجات : أعط نفسك ٣ درجات لكل إجابة بكلمة «أبداً» ، ودرجة واحدة لكل إجابة بكلمة «أحياناً» ، وغالباً تساوى لاشىء غالباً = صفر .

من ٥٠ ـ ٦٠ درجة : أنت تتمتع بذاكرة جيدة للغاية ، تسعفك بسرعة فى تذكّر أمور العمل والأمور الخاصة ، مما يزيد من كفاءتك كرجل أعمال .

من ٣٦ ـ ٤٩ درجة : تتمتع بذاكرة جيدة ومن الصعب أن تنسى الأشياء الهامة ، ولكنك تجد صعوبة أحياناً فى تذكّر بعض الأشياء الصغيرة ، ربما لانشغال ذهنك بأشياء أهم .

من ١٦ ـ ٣٥ درجة : أنت تنسى باستمرار ، سواء الأشياء الهامة أو الأشياء الأخرى ، مما يضعف من كفاءتك أمام الآخرين .

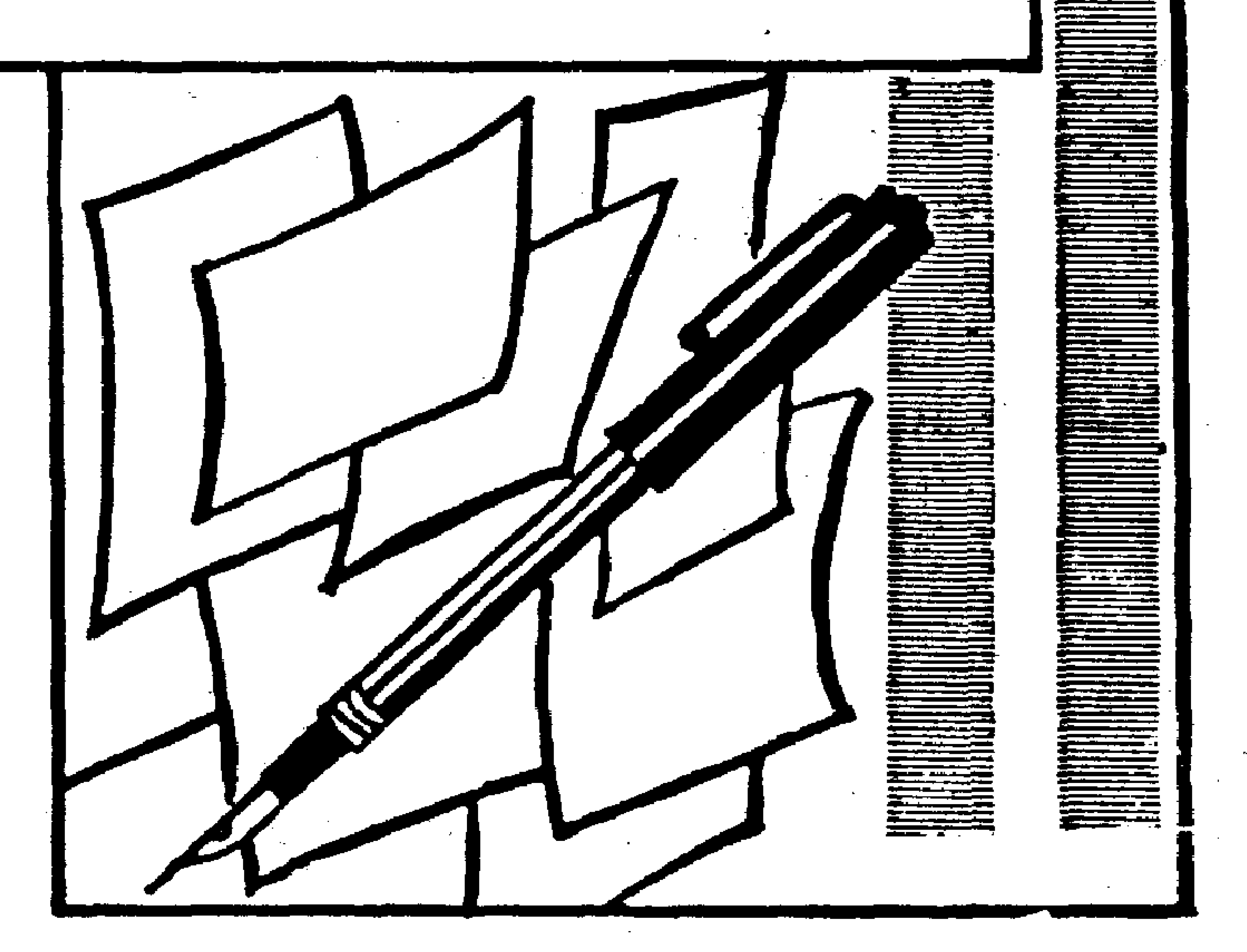
حتى تتغلب على هذه المشكلة ، يجب أن تستعين بكل مايساعد ذاكرتك ، « كالمفكرة » و « أجندة المكتب » إلى آخره .

من ١٥ درجة فأقل : ذاكرتك من أضعف ما يكون . فساعد على تقويتها بالطريقة السابقة إلى جانب استشارة الطبيب النفسى .



الاختبار الثالث والعشرون

هل أنت متحدث لبق ؟



☐ اللباقة .. صفة أساسية يجب توافرها فى كل رجل أعمال أو مدير أو موظف أو كل من تضطره ظروف العمل إلى مخاطبة حشد من الناس ، حتى يستطيع كسب من يتحدث إليهم ، وإعطاءهم إيحاء جيداً عن شركته وأعماله ، مما يضيف إليه مزيداً من النجاح والتقدم بشركته ..

والآن ، مامدى قدرتك على مخاطبة الناس بلباقة ؟ لتعرف الرد ، عليك بإجابة أسئلة الاختبار التالى :

افترض أنك تتحدث إلى مجموعة من الناس، وليكونوا ٣٠ شخصاً .

السؤال الأول :

عند بدء محادثتك لهؤلاء الناس عن بعض الموضوعات ، هل :

أ ـ تحاول أولاً أن تعرف مدى إلمامهم بما تتحدث عنه ، ورغبتهم فى الأستماع إلى هذه المواضيع ؟ ☐

ب ـ تنتقى فقط بعض الموضوعات التى تهم كبار الحاضرين فى الندوة للتحدث عنها ؟ ☐

ج ـ تنتقى فقط بعض الموضوعات التى تراها شائقة للتحدث عنها ؟ ☐

السؤال الثانى :

عند تناولك لهذه الموضوعات أثناء الحديث عنها ، هل :

أ ـ تقوم بقراءتها للحاضرين من الأوراق ؟ ☐

ب ـ تقرأ فقط النقاط الأساسية لكل موضوع ، ثم تستكمل حديثك ؟ ☐

جـ ـ تستمر فى الحديث دون أى تعليق جانبى أو وصف يساعد على توصيل المعلومة ؟ ☐

السؤال الثالث :

عند بداية حديثك ، هل :

أ ـ تخبرهم أولاً برغبتك فى استمتاعهم بهذا الحديث ؟ ☐

ب ـ تخبرهم أولاً بأسفك لهم إذا كان فى حديثك مايصعب فهمه أو يفتقر فى مادته العلمية ؟ ☐

جـ ـ تحدد لهم أولاً جوانب الموضوع والنقاط التى سوف يشملها حديثك ؟ ☐

السؤال الرابع :

افترض أنك تتحدث لهؤلاء الناس فى قاعة كبيرة ليس بها « ميكروفون » ، كيف تتأكد من سماعهم لك بوضوح ؟، هل :

أ ـ تسألهم بصفة عامة ، إذا كانوا يستطيعون سماعك ؟ ☐

ب ـ تسأل فقط الجالسين بالمقاعد البعيدة عنك ، عن مدى سماعهم لك ؟ ☐

جـ ـ تتحدث مباشرة دون الاستفسار عن ذلك ، على أساس أن من لايسمعك بوضوح منهم ، سوف يخبرك بذلك ؟ ☐

السؤال الخامس :

افترض أن هؤلاء الحاضرين لا يُلمّون تماماً بموضوع حديثك ، هل :

أ ـ تستخدم عبارات سهلة معروفة لهم ؟ ☐

ب ـ تستخدم اصطلاحات علمية بحتة ، حتى تبهرهم بما لديك من معلومات ؟ ☐

جـ ـ توضح لهم فى البداية بعض الجمل والاصطلاحات التى قد يصعب عليهم فهمها ؟ ☐

السؤال السادس :

بالنسبة لسرعة إلقائك الحديث ، هل :

أ ـ تلتزم بسرعة واحدة طوال حديثك لهم ، دون إبطاء أو زيادة فى السرعة ؟ ☐

ب ـ تتحدث بسرعة غير منتظمة ، مع الإبطاء أحياناً عند التحدث عن نقاط هامة ؟ ☐

جـ ـ تتحدث بطبيعتك ، دون الاهتمام بهذا الأمر ؟ ☐

السؤال السابع :

نغمة صوتك أثناء الحديث هى أمر هام حتى تتصف باللباقة ، هل :

أ ـ تلتزم بنغمة واحدة طوال فترة حديثك ؟ ☐

ب ـ تتحدث بهدوء وبنغمة طبيعية ؟ ☐

جـ ـ تغير نغمتك فى الحديث طبقاً لأهمية الفكرة التى تتحدث عنها ومدى اهتمامك بتوصيلها لهم ؟ ☐

السؤال الثامن :

كذلك ، مما يحسّن مظهرك أمام الحاضرين ألا تلتزم بوضع ثابت لعينيك أثناء الحديث ، هل :

أ ـ تلتفت لجموع الحاضرين هنا وهناك أثناء الحديث ؟ ☐

ب ـ تنظر فقط لمن تحس أنهم قد ملّوا حديثك ؟ ☐

جـ ـ تنظر فقط للمنتبهين لحديثك ؟ ☐

السؤال التاسع :

إذا اضطررت إلى استخدام وسائل توضيحية أثناء حديثك ، هل :

أ ـ تبالغ في استخدامها ، على أساس أنها موصل جيد للمعلومة عند التحدث عنها ؟ ☐

ب ـ تستخدمها عند الضرورة القصوى فقط ولفترة بسيطة حتى لا تشوّش على انتباه الحاضرين لك ؟ ☐

جـ ـ تستخدمها فقط عندما تتعرض فى حديثك لإحدى النقاط التى تحتاج إيضاحاً ، وفى الوقت المناسب ؟ ☐

السؤال العاشر :

بالنسبة للإشارات والإيماءات التى قد تضطر لإبدائها أثناء حديثك ، هل :

أ ـ تستخدمها بحساب ، وعند التعرض فى حديثك لبعض النقاط الهامة ؟ ☐

ب ـ تتجنب استخدامها تماماً ، على أساس أنها تظهرك بمظهر غير لائق ؟ ☐

جـ ـ تستخدمها بطريقة طبيعية نابعة من داخلك ، دون أي تكلّف ؟ ☐

السؤال الحادى عشر :

بالنسبة للفكاهات والابتسامات التى قد تلجأ لإبدائها أثناء حديثك ، هل :

أ ـ تستخدمها بكثرة ، على أساس أن ذلك يساعد على زيادة استمتاع الحاضرين بحديثك ؟ ☐

ب ـ تتجنبها تماماً ، على أساس أنها قد تضعف من جدية الحديث ؟ ☐

جـ ـ تلجأ إليها بحساب عندما تستدعى بعض المواقف ذلك ؟ ☐

السؤال الثانى عشر :

بالنسبة لطريقة إنهائك الحديث ، هل :

أ ـ تقوم بتلخيص النقاط الأساسية التى تناولتها فى حديثك ؟ ☐

ب ـ تقول « هذا هو كل ماأردت أن أتحدث عنه » ، ثم تتوقف ؟ ☐

جـ ـ تقول « أشكركم على حسن استماعكم » ، ثم تتوقف ؟ ☐

السؤال الثالث عشر :

بالنسبة لمصافحتك للحاضرين ، هل :

أ ـ تقوم بمصافحتهم قبل إلقاء الحديث ؟ ☐

ب ـ تقوم بمصافحتهم بين وقت وآخر أثناء إلقائك الحديث ؟ ☐

جـ ـ تصافحهم بعد انتهاء الحديث ؟ ☐

* **نتيجة الاختبار :**

توزيع الدرجات : أعط لنفسك درجة واحدة عن كل إجابة صحيحة تتفق مع الإجابات التالية :

السؤال الأول (أ) :

من أسس اللباقة أن تحاول أن تعرف أولاً مدى إلمام الحاضرين بالموضوع قبل أن تبدأ فى الحديث عنه .

السؤال الثانى (ب) :

لاتحاول أبداً قراءة حديثك من الأوراق حتى لاتُشعر الحاضرين بالملل ، ولكن يكفى قراءة العناوين الرئيسية ، ثم تستكمل حديثك بعد ذلك .

السؤال الثالث (جـ) :

أهم مافى المتحدث هو كيف يبدأ حديثه بطريقة جيدة حتى يشد انتباه الحاضرين له . لذلك من الأفضل دائماً أن توضح للحاضرين جوانب الموضوع الذى تنوى التحدث عنه .

السؤال الرابع (ب) :

من الأفضل أن تسأل فقط الجالسين بالمقاعد البعيدة عنك عن مدى سماعهم لك بوضوح .

السؤال الخامس (أ) :

لابد فى أى حديث ، حتى لو كان جميع الحاضرين على مستوى عالٍ من الثقافة ، أن تستخدم دائماً عبارات سهلة واصطلاحات بسيطة .

السؤال السادس (ب) :

من الأفضل أن تغيّر دائماً سرعة حديثك حتى لاتشعر الحاضرين بالملل . فحاول دائماً عند الحديث عن نقاط هامة أن تبطىء من سرعة الحديث .

السؤال السابع (جـ) :

من الأفضل فى أثناء حديثك أن تتحدث بنغمة صوتك المعتادة ، فلا تحاول أن تغيرها .

السؤال الثامن (أ) :

فى أثناء حديثك من الأفضل أن تلتفت بعينيك للحاضرين فى أماكنهم المختلفة ، وألاّ تتعلق عينيك على جهة واحدة لاتغيرها .

السؤال التاسع (جـ) :

احرص دائماً عند استخدامك لوسائل الإيضاح أن تلجأ إليها فقط عند الضرورة وفى الوقت المناسب .

السؤال العاشر (جـ) :

استعمل دائماً الإشارات والإيماءات أثناء إلقاء أى حديث بطريقة طبيعية تماماً كأنك تتحدث إلى أصدقائك .

السؤال الحادى عشر (جـ) :

الجأ دائماً للفكاهات أثناء حديثك متى يستدعى الموقف ، ولاتكثر منها ، فهذا قد ينتزع منك ثقة الآخرين وتقديرهم .

السؤال الثانى عشر (أ) :

تلخيصك للموضوع بعد الانتهاء من الحديث عنه ، هو شئ

ضرورى لتوصيل المعلومة بدرجة جيدة للحاضرين ، كذلك فهو خاتمة قوية ومؤثرة لحديثك .

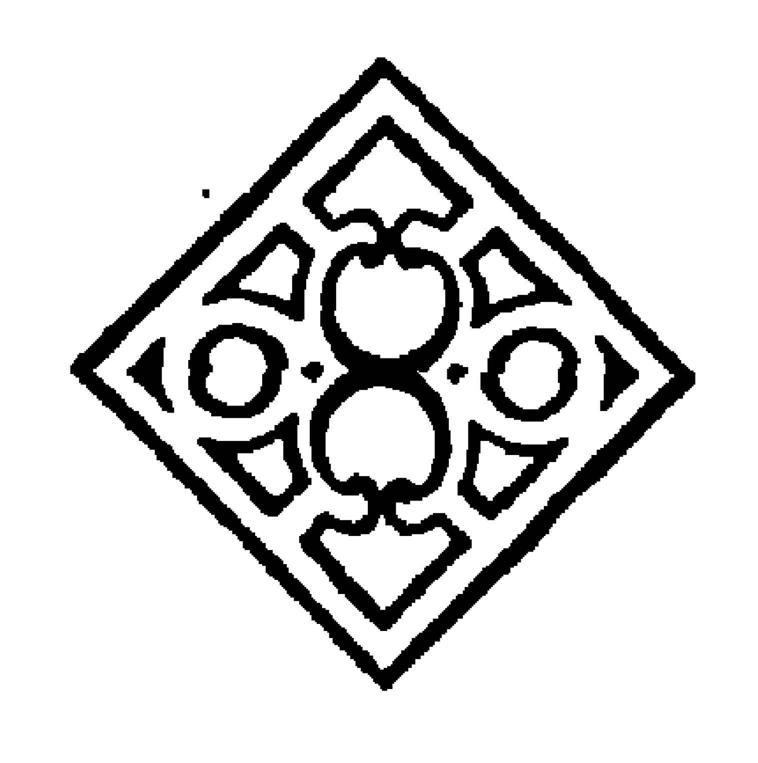
السؤال الثالث عشر (جـ) :

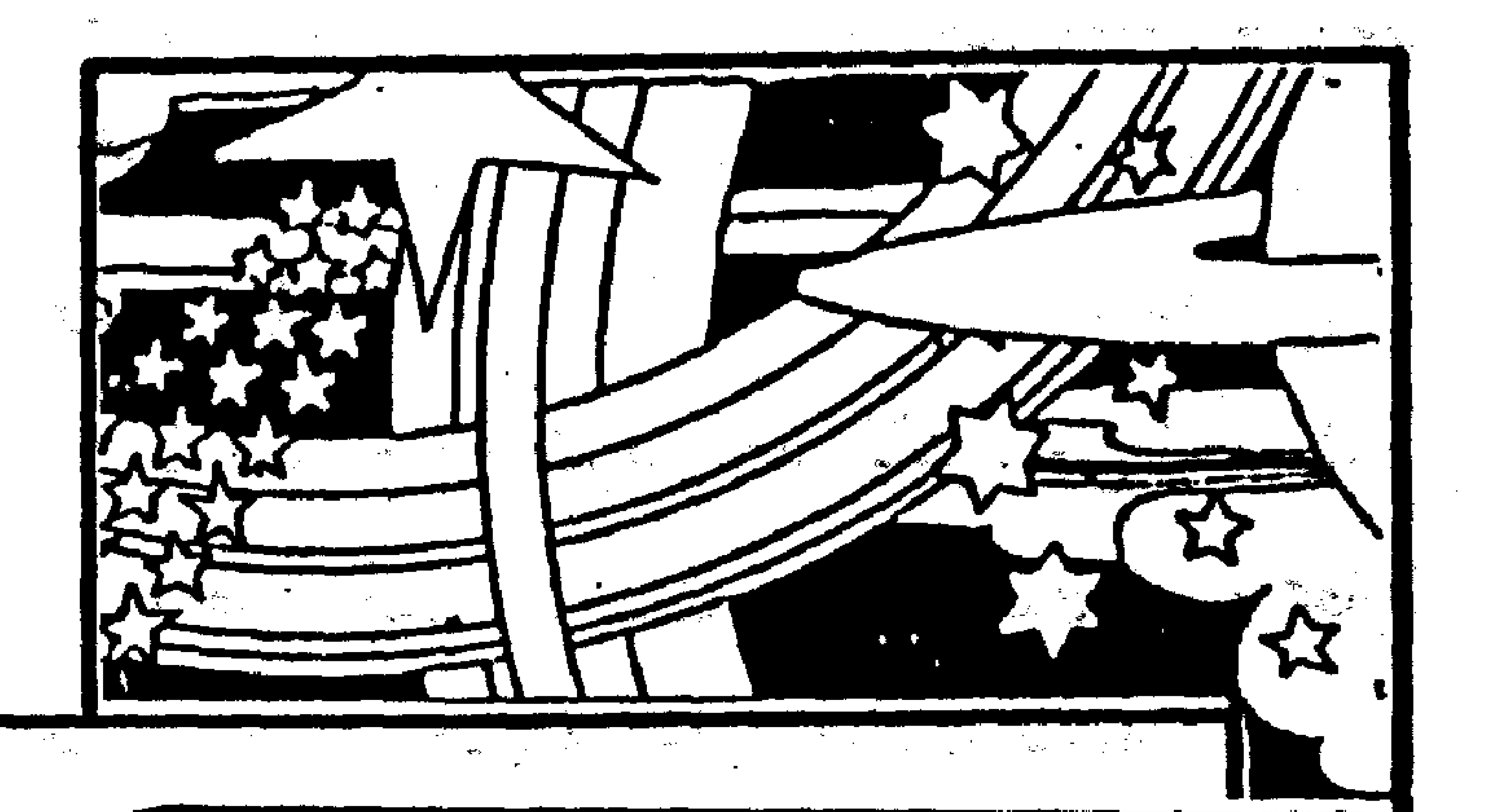
من الأفضل دائماً أن تصافح الحاضرين بعد الانتهاء من الحديث .

من ١٠ ـ ١٣ درجة : أنت متحدث جيد ، ولك قدرة ممتازة فى الإعداد لبدء الحديث ، وفى طريقة إلقاء الحديث نفسه .

٥ ـ ٩ درجات : هناك بعض العيوب فى طريقة حديثك للآخرين ، يمكنك معالجتها من الشرح السابق للإجابات .

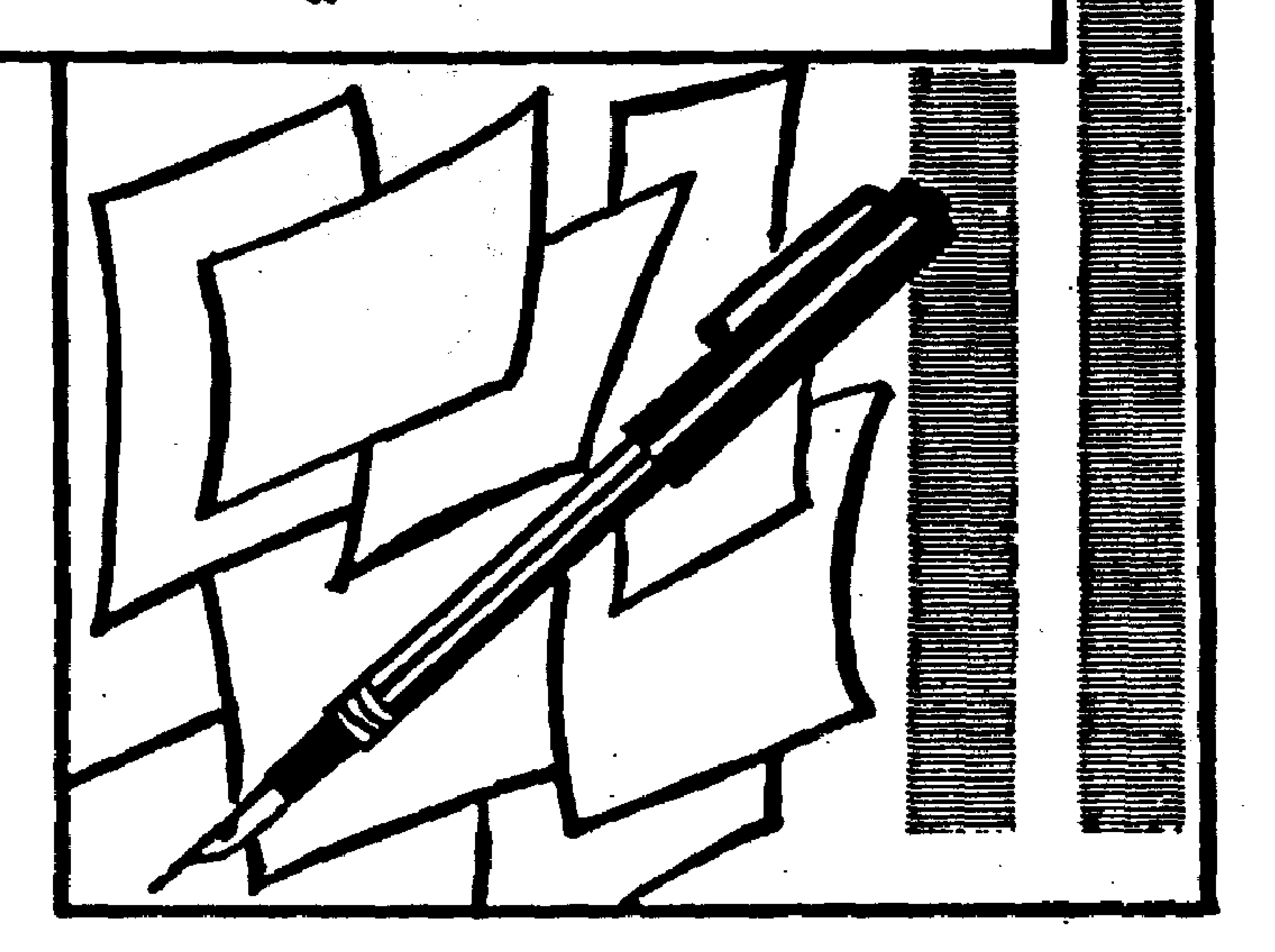
٤ درجات وفيما أقل : ينقصك الكثير حتى تستطيع محادثة الآخرين بطريقة لبقة . ولكن تأكد أنك بالتمرين والممارسة سوف تحقق تقدماً ملحوظاً .





الاختبار الرابع والعشرون

هل تشعر أنك تمارس العمل الذى يتفق مع ميولك وقدراتك الحقيقية ؟



☐ كثيراً مايسأل البعض منا نفسه هذا السؤال : هل هذا العمل الذى أمارسه هو العمل الذى يناسب قدراتى ؟ هل هذا هو ماكنت أتمناه بالفعل من منصب ومستقبل ؟

فإذا كنت تريد أن تعرف إلى أى حد تتفق ميولك وقدراتك مع عملك الحالى ، حاول الإجابة عن أسئلة الاختبار التالى ، بكتابة « نعم » أو كلمة « لا » :

١ ـ هل كنت تخطط دائماً للاشتغال بعملك الحالى ؟ ☐

٢ ـ هل مستقبلك فى هذه الوظيفة هو المستقبل المنشود لك ؟ ☐

٣ ـ لو رجعت بك السنون للوراء ، هل كنت تختار نفس العمل الحالى ؟ ☐

٤ ـ هل تشجع أبناءك على الوصول إلى نفس العمل الذى تمارسه ؟ ☐

٥ ـ هل تعتقد أن عملك الحالى يوافق قدراتك الحقيقية ؟ ☐

٦ ـ هل يتفق مستواك العلمى ومهاراتك مع عملك الحالى ؟ ☐

٧ ـ هل يعطى لك هذا العمل الفرصة لاكتساب الخبرة الفنية أو العلمية ؟ ☐

٨ ـ هل هناك مجالات مختلفة يمكنك ممارستها من خلال عملك الحالى ؟ ☐

٩ ـ هل تقدم على الذهاب إلى عملك فى الصباح بهمة وحماس ؟ ☐

١٠ ـ هل تصل لعملك فى الصباح فى ميعاده المحدد باستمرار ؟ ☐
١١ ـ هل تستمر فى عملك أحياناً بعد انتهاء ساعات العمل ؟ ☐
١٢ ـ هل تشعر أنك أنجزت شيئاً مفيداً بعد انتهاء عملك اليومى ؟ ☐
١٣ ـ هل تصطحب معك بعض الأوراق أو الكتب من العمل للاطلاع عليها فى الاجازات ؟ ☐
١٤ ـ هل تستمتع بالحديث عن عملك الحالى للآخرين ؟ ☐
١٥ ـ هل تشعر بسعادة بعد عودتك للعمل من الإجازات ؟ ☐
١٦ ـ إذا كنت تنوى أن تترك وظيفتك الحالية ، فهل تفكر فى البحث عن وظيفة تؤدى فيها نفس نوع العمل الذى كنت تمارسه ؟ ☐
١٧ ـ هل تسعد بلقاء مديرك فى العمل ؟ ☐
١٨ ـ هل تتفق ميولك مع ميول زملائك فى العمل ؟ ☐
١٩ ـ هل تلتقى بزملائك فى العمل خارج الشركة ؟ ☐
٢٠ ـ هل أنت مدرك تماماً لمتطلبات عملك ؟ ☐
٢١ ـ هل تشعر أن لديك السلطة الكافية لممارسة عملك ؟ ☐
٢٢ ـ هل أنت راضٍ بدخلك الشهرى من عملك الحالى ؟ ☐
٢٣ ـ هل لعملك الحالى نواحى أفضل فى المستقبل ؟ ☐
٢٤ ـ هل لعملك الحالى حوافز مادية مرضية ؟ ☐
٢٥ ـ هل تشعر بالمستقبل الآمن من خلال عملك الحالى ؟ ☐
٢٦ ـ هل تشعر بتقدير لجهودك فى العمل ؟ ☐
٢٧ ـ هل هناك جو من الصداقة والمحبة بين أفراد شركتك ؟ ☐
٢٨ ـ هل تشترك مع زملائك فى العمل فى الرحلات

والحفلات ؟ ☐

٢٩ ـ هل تعتقد أن شركتك شركة ناجحة ؟ ☐

٣٠ ـ هل تنصح الآخرين بالعمل بنفس الشركة التى تعمل بها ؟ ☐

٣١ ـ هل تشعر بالإنهاك والتعب فى نهاية عملك اليومى ؟ ☐

٣٢ ـ هل يؤرقك التفكير فى عملك أثناء نومك ؟ ☐

٣٣ ـ هل تسعد بالابتعاد عن مكان عملك فى إجازة أو مهمة رسمية ؟ ☐

٣٤ ـ هل تحاول دائماً أن تحظى بقدر أطول من الوقت لتناول الطعام بين ساعات العمل ؟ ☐

٣٥ ـ هل تسعد دائماً بتكليفك إنجاز أى عمل خارج مكان عملك ؟ ☐

٣٦ ـ هل تسعد بقدوم بعض الزائرين لتفقد أمور العمل ، حتى تحظى بفترة من الانقطاع عن العمل ؟ ☐

٣٧ ـ هل تتمارض أحياناً حتى تحصل على إجازة من العمل ؟ ☐

٣٨ ـ هل ترى أن فى التدخين ما يساعدك فى التغلب على ضغط العمل ؟ ☐

٣٩ ـ هل تتناول مهدئات لتساعدك فى أداء عملك ؟ ☐

٤٠ ـ هل تبحث عن عمل آخر غير عملك الحالى ؟ ☐

* نتيجة الاختبار :

توزيع الدرجات : أعط نفسك ٥ درجات عن كل إجابة بكلمة « نعم » من السؤال الأول حتى السؤال الثلاثين .

وأعط نفسك ٥ درجات لكل إجابة بكلمة « لا » من السؤال ٣١ حتى السؤال ٤٠ .

من ١٦٠ ـ ٢٠٠ درجة : أنت راضٍ تماماً عن عملك الحالى ومستقبل هذا العمل .. فهو يوافق تماماً قدراتك وميولك .

من ١٠٥ ـ ١٥٥ درجة : على الرغم من أنك راضٍ عن عملك إلى حد كبير ، إلاّ أن هناك بعض الأشياء أنت غير راضٍ عنها فى مجال هذا العمل ، مما يشعرك بالضيق والإحباط .. ويمكنك للتغلب على ذلك بالاشتغال بنفس العمل ولكن فى شركة أخرى .

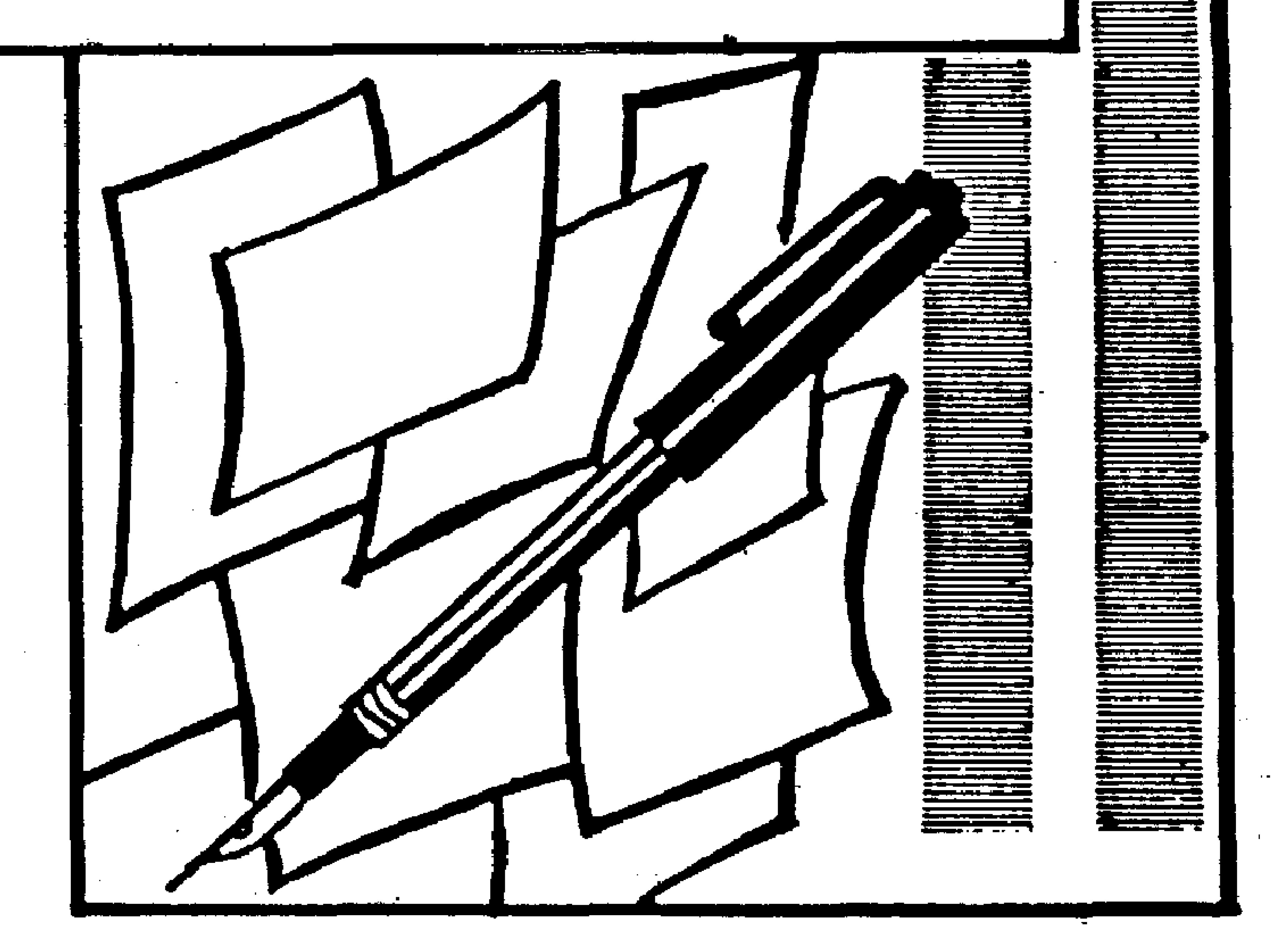
من ٦٠ ـ ١٠٠ درجة : أنت غير راضٍ عن عملك الحالى ومستقبلك . ابدأ فى البحث عن عمل آخر ، لكن فكر جيداً فى إمكانية التحاقك بذلك العمل قبل أن تترك وظيفتك الحالية .

من ٥٥ درجة وفيما أقل : أنت غير راضٍ نهائياً عن عملك الحالى ومستقبلك ، مما يسبب لك التعاسة والأرق . فإذا لم تستطع الالتحاق بعمل آخر ، فحاول خلق جو من المتعة والسعادة بعد انتهاء يوم العمل حتى تستطيع أن تواصل ممارسة عملك الحالى .



الاختبار الخامس والعشرون

إلى أى مدى تحافظ على صحتك مع أعبائك الكثيرة ؟



☐ قد يتعرض أي رجل أعمال أو مدير أو صاحب عمل إلى مجهود شاق لرفع كفاءة العمل ، مما ينبغي عليه المحافظة على صحته الجسمانية حتى يستطيع أن يواكب هذا المجهود الشاق ، خاصة إذا كان كثير السفر ، ويتناول معظم وجباته خارج المنزل .

ولمعرفة مدى حفاظك على صحتك الجسمانية وتقييم الأسلوب الذى تتبعه لهذا الغرض ، أجب عن أسئلة هذا الاختبار :

١ ـ هل تدّخن ؟

أ ـ بشراهة ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا على الإطلاق ☐

٢ ـ هل تقوم بأداء تمرينات رياضية ؟

أ ـ يومياً ☐ ب ـ أسبوعياً ☐ جـ ـ لا على الإطلاق ☐

٣ ـ هل تحرص على المشى لمدة نصف ساعة ؟

أ ـ يومياً ☐ ب ـ أسبوعياً ☐ جـ ـ لا على الإطلاق ☐

٤ ـ هل أنت بدين ؟

أ ـ جداً ☐ ب ـ بدرجة بسيطة ☐ جـ ـ لا على الإطلاق ☐

٥ ـ كم بوصة من الشحم الزائد يمكنك الإمساك بها عند جانبى بطنك ؟

أ ـ أقل من بوصة ☐ ب ـ حوالى بوصة ☐ جـ ـ أكثر من بوصة ☐

٦ ـ هل تجد صعوبة فى ارتداء الملابس التي اشتريتها منذ سنتين ؟

أ ـ لا ☐ ب ـ أجد بعض صعوبة ☐ جـ ـ أجد صعوبة بالغة ☐

٧ ـ هل تستطيع ملامسة أصابع قدمك ؟

أ ـ بسهولة ☐

ب ـ لا أستطيع أكثر من ملامسة مفصل القدم ☐

جـ ـ لا أستطيع أكثر من ملامسة ماتحت الركبة ☐

٨ ـ هل تجد صعوبة فى التنفس عند صعود السلالم ؟

أ ـ غالباً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

٩ ـ إذا اضطررت لجرى مسافة ٥٠ ياردة للحاق بالأتوبيس ، فما مدى صعوبة تنفسك ؟

أ ـ صعوبة بالغة ☐ ب ـ صعوبة بسيطة ☐ جـ ـ لاتوجد صعوبة ☐

١٠ ـ هل أحسست بآلام فى صدرك من قبل ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

١١ ـ هل تتناول مشروبات كحولية ؟

أ ـ بكثرة ☐ ب ـ باعتدال ☐ جـ ـ لا ☐

١٢ ـ هل تتناول الحلوى والدهنيات ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ نادراً ☐

١٢ ـ هل تتناول خضروات طازجة وفاكهة ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ نادراً ☐

١٤ ـ كم ملعقة سكر تتناولها يومياً ؟

أ ـ أكثر من ١٠ ملاعق ☐

ب ـ أقل من ١٠ ملاعق ☐

جـ ـ لا شيء على الإطلاق ☐

١٥ ـ هل تجد صعوبة فى الاسترخاء ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

١٦ ـ هل أنت سريع الغضب ؟

أ ـ جداً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

١٧ ـ هل تجد صعوبة فى النوم ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

١٨ ـ هل تقلق أثناء نومك ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

١٩ ـ هل تتناول مهدئات ؟

أ ـ كثيراً ☐ ب ـ أحياناً ☐ جـ ـ لا ☐

٢٠ ـ مامعدل زيارتك للطبيب لإجراء فحص طبى شامل ؟

أ ـ سنوياً ☐ ب ـ كل ثلاث سنوات ☐ جـ ـ لا على الإطلاق ☐

* نتيجة الاختبار :

تقدير الدرجات : أعط نفسك « ٥ » درجات عن كل سؤال تتفق إجابته مع الجدول التالى . كل الإجابات « ب » لها درجتان .

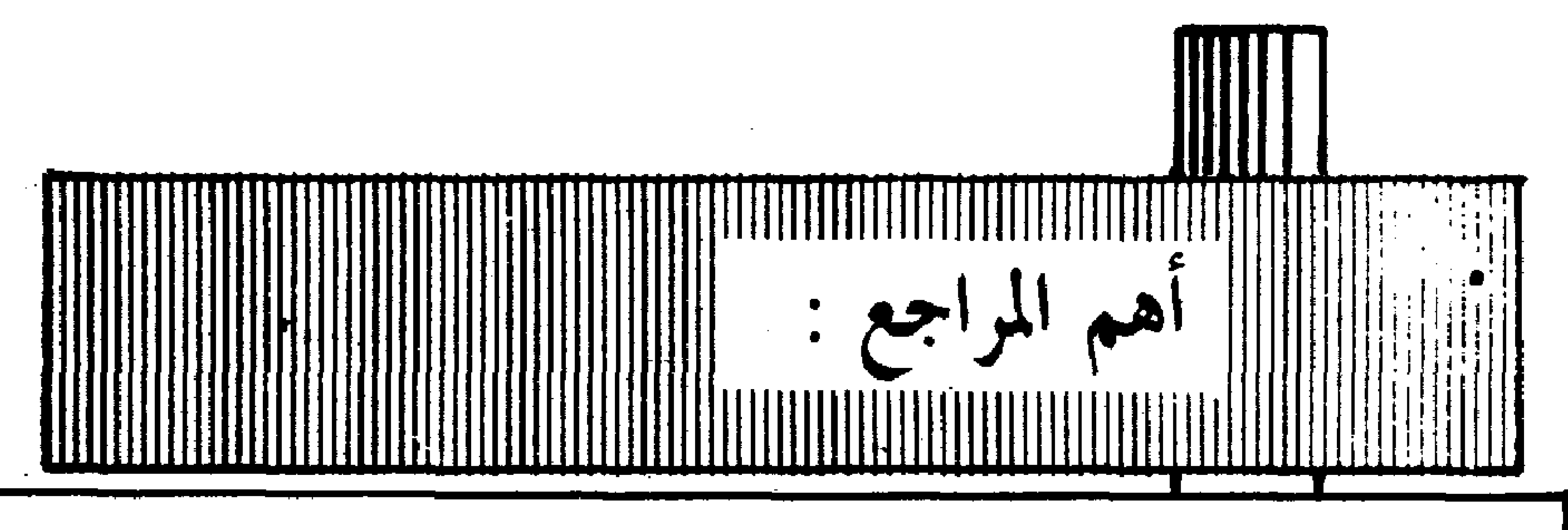
١ ـ ج	٢ ـ أ	٣ ـ أ	٤ ـ ج
٥ ـ أ	٦ ـ أ	٧ ـ أ	٨ ـ ج
٩ ـ ج	١٠ ـ ج	١١ ـ ج	١٢ ـ ج
١٣ ـ أ	١٤ ـ ج	١٥ ـ ج	١٦ ـ ج
١٧ ـ ج	١٨ ـ ج	١٩ ـ ج	٢٠ ـ أ

من ٨٠ ـ ١٠٠ درجة : أنت تحافظ على صحتك بطريقة جيدة استمر على نفس الأسلوب الذى تتبعه .

من ٥٠ ـ ٧٩ درجة : حاول مراجعة الاختبار مرة أخرى ، وتصحيح العيوب التى وقعت بها ، حتى تحتفظ بأعلى قدر من اللياقة .

من ٢٥ ـ ٤٩ درجة : ليس هناك أى خطر يهدد صحتك ، ولكن يجب عليك الاعتناء بنظامك الغذائى وممارسة التمرينات الرياضية .

من صفر حتى ٢٤ درجة : أنت لاتعتنى بصحتك على الإطلاق وربما تكون معرضاً لخطر يهدد صحتك ـ ناقش هذا الموضوع مع طبيبك الخاص .



مذكرات : أ.د.إبراهيم الغمرى عميد المعهد القومى للتنمية الإدارية ـ جوانب وأبعاد الإدارة الجديدة .

مذكرات أ.علاء الستريس وعادل سالم . المعهد القومى للتنمية لإدارية .

1-Mc carthy, J.J, «Why Managers Fail»
Mc Graw-hill, new york, 1978, PP. 268-279

2-Terry Farnsworth «Test your Executive Skills
Ebury Press London.

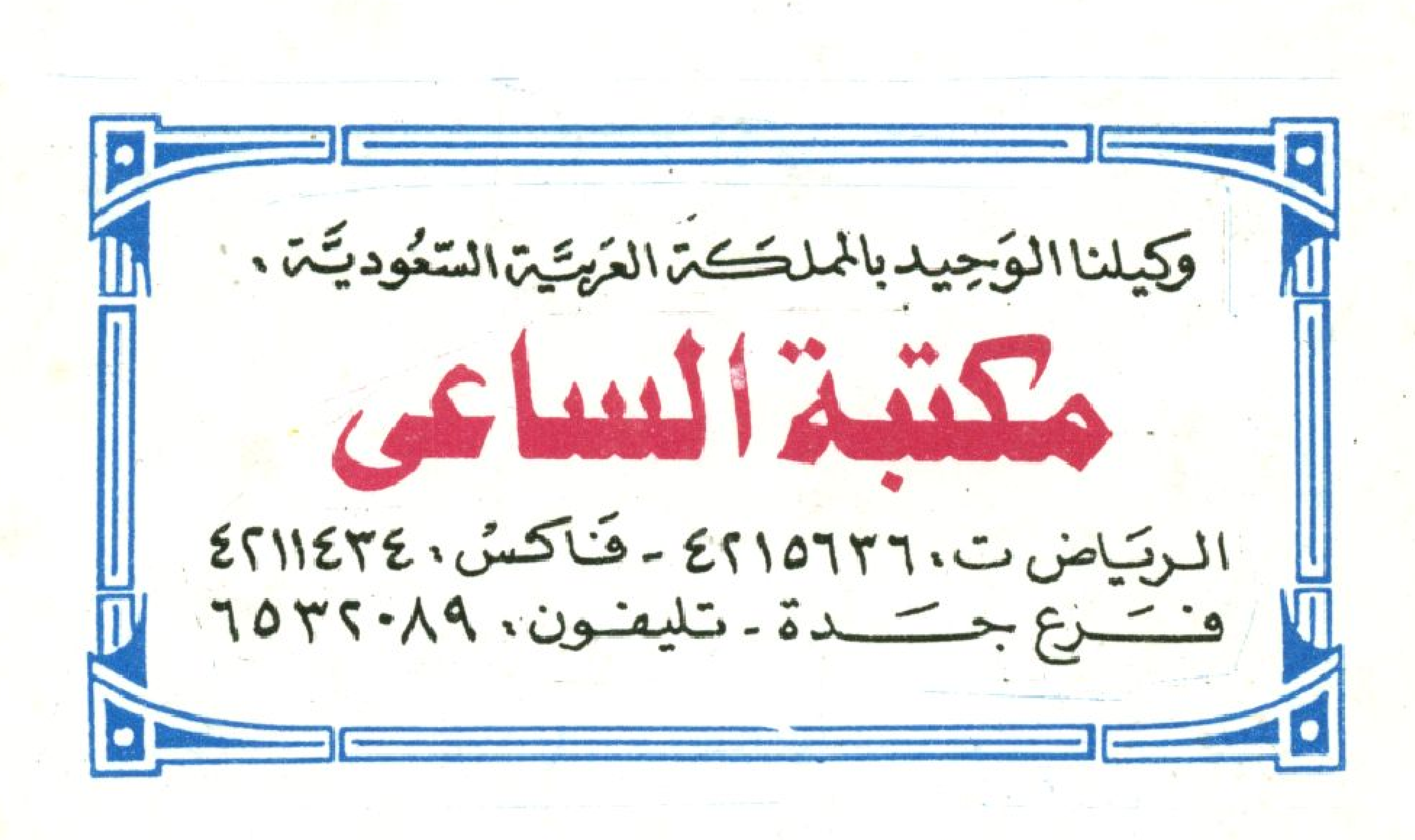
3-Connais-Toi london
Know yourself-psychological Tests. By. samir

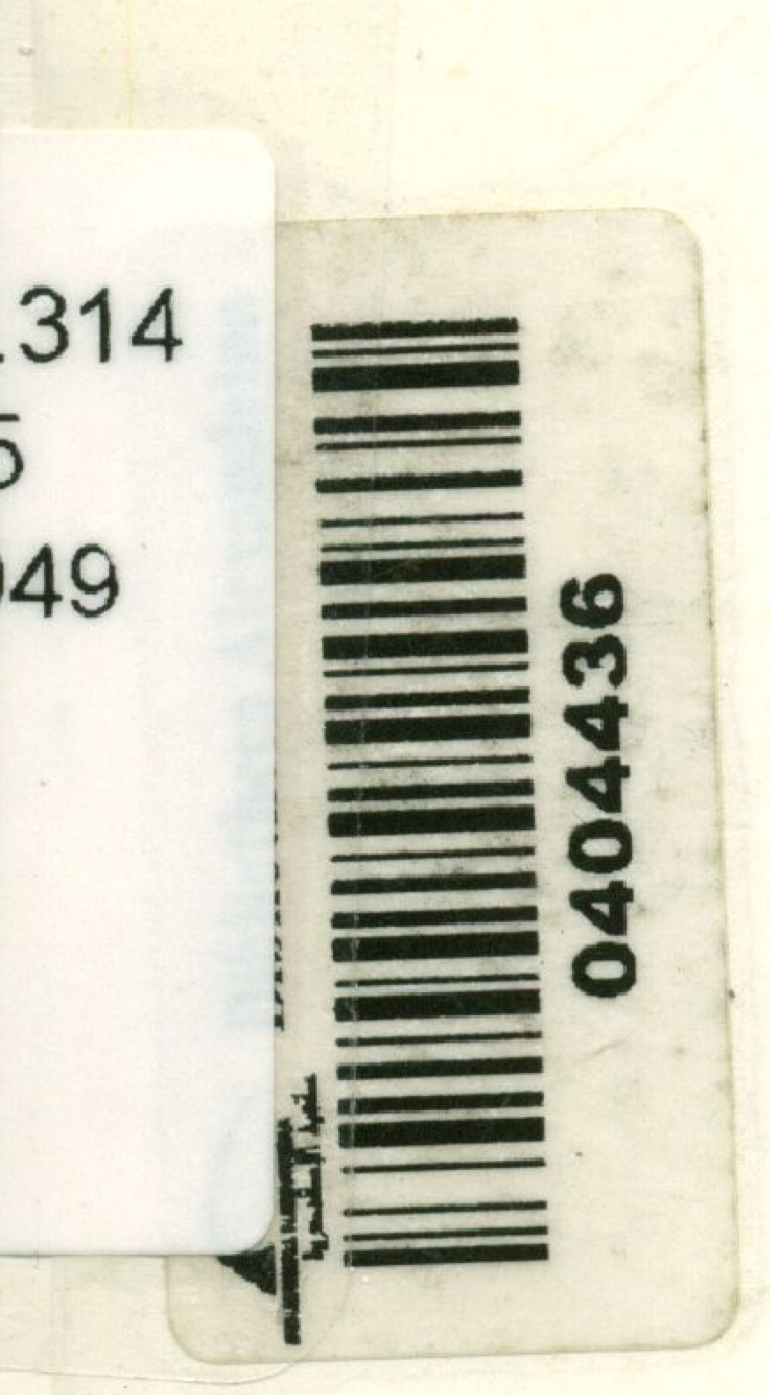
فهرس الكتاب

الموضوع	الصفحة

رقم الإيداع بدار الكتب ١٦١٩ / ١٩٩٠

دار النصر للطباعة الإسلامية
٢ - شارع نشاطى شبرا القاهرة
الرقم البريدى ــ ١١٢٣١


وكيلنا الوحيد بالمملكة العربية السعودية :
مكتبة الساعى
الرياض ت : ٤٢١٥٦٣٦ - فاكس : ٤٢١١٤٣٤
فرع جدة - تليفون : ٦٥٣٢٠٨٩



٢٥٠ قرشا